

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 2(11)-2014



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

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

© Институт управления и социально-экономического развития, 2014

*Сабитова Л.К.
Исламов И.Я.
старший преподаватель
БашГУ, ИНЭФБ
РФ, г. Уфа*

НЫНЕШНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КУРС – ПУТЬ К РАЗОРЕНИЮ

Нынешняя финансовая система России, основанная на свободном нахождении доллара и избыточном импорте товаров, обеспечиваемом избыточным экспортом сырья, способствует оттоку огромных ресурсов из страны, деградации ее производительных сил и ее обнищанию. Об этом говорит более чем десятилетний опыт нынешнего экономического курса. Видимость стабильности обеспечивается экспортом невозпроизводимого ресурса: нефти, газа, алюминия, никеля (которые кончаются через 20-30 лет) с малым вкладом труда (воспроизводимого ресурса) в его стоимости.

А что мы будем делать, когда указанные нефтяные и другие природные ресурсы начнут заканчиваться?

Утечка капиталов оправдывается нынешними идеологами необходимостью рыночной свободы перетоков капиталов. Но как показывает практика, надежда на приток инвестиций из-за рубежа – вредная утопия, ибо к нам капиталы не «притекают», а только «утекают».

С нынешним «либеральным» экономическим курсом с разбалансированными механизмами распределения валового продукта, ценообразования и поддержания производительных сил и нынешним темпом роста минимальной зарплаты и растранижением нефти и газа мы не выйдем на мировые нормы минимальной оплаты труда.

Обратим внимание, как в России растут цены – 15 -20% в год. А падение курса рубля по отношению к доллару «сдерживается» на уровне нескольких процентов с помощью скупки рублей за «нефтедоллары», полученных за счет высоких цен на нефть. Вся наша экономика сориентирована на мировую цену на нефть и на доллар. Нынешняя мировая цена на нефть держит на плаву.

У нас создают иллюзию, что в экономике все благополучно, золотовалютные резервы растут, платежеспособный баланс положительный – экспорт превышает импорт на 50 млрд долл. Но нынешнее экономическое положение правительства захлестнет волной, когда цена на нефть на несколько лет упадет по номиналу с 27 до 15 долл. за баррель, или, что скорее всего, лишь реально за счет инфляции доллара. И смогут ли после этого тихо терпеть обнищавшие учителя, врачи, военнослужащие, рабочие, инженеры их дети?

Сейчас у России есть 62 млрд долл. золотовалютных резервов, есть доходы от экспорта природных ресурсов, есть еще производственные мощности, хотя и изношенные, но еще работоспособные. Дело только за тем, чтобы разумно в интересах народа распорядится всем этим. Но если мы

задержимся со сменой курса, то через несколько лет из-за падения реальных цен на нефть и газ мы потеряем валютные доходы и останемся с выходящими из строя производственными мощностями. Останемся, в частности, с выходящей из строя энергетикой и разрушающимися трубами тепловых сетей, с «привычкой» жить за счет импорта. Но возможности оплаты импорта у нас иссякают. Поэтому времени для продолжения нынешнего курса нет.

Использованные источники:

1. Экономика: Учебник /Под ред. проф. Л.Е.Басовского. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 256с. – (Серия «Высшего образование»).
2. Нигматулин Р.И. Как обустроить экономику России: экономический манифест. Уфа, 2003.140с.
3. <http://ipem.ru/news/publications/197.html>

*Сабитова Л.К.
Исламов И.Я.
старший преподаватель
БашГУ, ИНЭФБ
РФ, г. Уфа*

КТО ГЛАВНЫЙ ИНВЕСТИТОР ЭКОНОМИКИ?

Сбалансированная доля ВВП на оплату труда (которая должна быть 60-70%, а не 25-30%, как в России) при сбалансированных с затратами ценах – необходимое условие экономического роста. Зарплаты и пенсии – канал не только потребления, но и обеспечения и обновления производств. Идти к этой норме, как врач, снижающий давление, чтобы предотвратить инфаркт. Уроки Г.Форда, Ф.Рузвельта, Л.Эрхарда, П.Столыпина, В.Леонтьева. Умный бизнес должен рассчитывать не на ограбление бедных и присвоение доходов от природных ресурсов, а на рост оборота ускоряющегося производства, подгоняемый платежеспособными и сбалансированным покупательским спросом на отечественные товары. Заниженные зарплаты порождают криминал. В рыночной экономике трудящийся не должен быть полурабом. Российский трудящийся на рубль или доллар больше всех в мире выдает продукции.

Граждане России должны осознать, что главный инвестор – народ, получающий сбалансированную долю ВВП, идущую на оплату труда, и при сбалансированных с затратами ценах. В современной экономике, многократно увеличившей производительности труда, основа инвестиций – тариф и цена товаров и услуг, которые оплачиваются из зарплат и пенсий абсолютного большинства населения.

Поэтому зарплаты и пенсии, а не льготы и субвенции должны определять не только уровень жизни основной части населения, но и одновременно быть источником инвестиций и доходов бизнесменов при покупке народом товаров и услуг. Зарплаты и пенсии – ресурсный канал не

только для обеспечения потребления, но и для обеспечения содержания и обновления производств. А для этого в соответствии с мировым опытом доля оплаты труда в валовом продукте должна составить 60-70%. И идти к этой доле надо неуклонно, используя все возможные методы, как врач, который, чтобы предотвратить инфаркт или инсульт у пациента, старается снизить у него давление. Эта истина – ключевая для выхода из глобального кризиса России.

В 20-е годы XX века это Генри Форд – основатель автомобильной промышленности США. Для того, чтобы производить большое количество автомобилей, которые бы покупались десятками миллионов, он добился принятия законов о значительном повышении минимальной зарплаты для всех трудящихся, что привело к значительному росту платежеспособного спроса населения, к быстрому росту спроса на автомобили, к увеличению их производства.

Разрушающий экономику кризис «перепроизводства» США во главе с Президентом Франклином Рузвельтом преодолевали, поднимая долю оплаты труда ВВП и увеличивая минимальную зарплату.

Еще в 1910г. П. А. Столыпин, тогдашний премьер – министр России, говорил: «Наше экономическое возрождение мы строим на наличии покупательной способности у крепкого достаточного класса на низах». Прошло очень много времени, но никак правители России и так называемая «либеральная» интеллигенция не знают и не хотят знать эту истину.

Только сбалансированная экономика может «крутиться» быстро, а несбалансированная не выдерживает вибрационных ударов, и ее «разрывают» внутренние дисбалансы.

Была еще и экономико-математическая теория межотраслевого баланса, разработанная великим русским ученым В.В.Леонтьевым, за которую он получил Нобелевскую премию. В 30-е годы в России его не поняли, и он уехал внедрять свою теорию в США. В 70-80-е годы XX века межотраслевой баланс был освоен в СССР, но после 1995г. Правительство России прекратило обеспечивать его разработку, потому что межотраслевой баланс выявлял математически все дисбалансы, утечки ресурсов. Зададимся вопросом, сколько же десятилетий можно игнорировать теорию и мировой опыт?

Умный бизнес должен рассчитываться не на ограбление бедных и присвоение доходов от природных ресурсов, а на рост производства, подгоняемый платежеспособным и сбалансированным спросом на отечественные товары, что и приведет к росту благосостояния народа и многократному росту доходов бизнесменов. Но российские министры и депутаты, олигархи, к сожалению, не Форды и не Эрхарды и видят пути обогащения только за счет присвоения природно-ресурсной ренты, недоплаты трудящимся, неуплаты нормальных налогов и скрытия доходов.

За это они готовы платить взятки, «откаты» и содержать нынешнее правительство.

Заниженная оплата труда, кроме угнетения спроса и торможения экономики, порождает криминал, поэтому что, во-первых, часть обездоленных чувствует, что им нечего терять и можно грабить награбленное; во-вторых, недоплаченное трудящимся выводится из экономики и становится источником для подкупа и криминала. В сбалансированной экономике не остается денег на взятки.

Государство не должно позволять, чтобы человек был в положении полураба. Все это человечество проходило и убедилось, что для хозяина держать трудящегося в положении раба экономически неэффективно. Раба надо кормить, одевать, караулить, устремлять. Раб не заинтересован в результатах своего труда. Для эффективного развития производительных сил и экономики трудящиеся должны быть заинтересованы в результатах труда и их труд должен оплачиваться так, чтобы они в целом могли выкупить всю потребительскую продукцию (с учетом импорта и вычета экспорта), произведенную в стране.

Это система с обратной связью.

Трудящиеся должны создавать платежеспособный спрос, обеспечивая работой и доходами себя и работодателей. Не доплачивать работнику нельзя и потому, что это не только разрушает равновесие в социальной сфере, но и давит на экономику, не обеспечивая спрос. Это разрушает экономику, предпринимательство и народное хозяйство описанным К.Марксом кризисом перепроизводства. Заниженная оплата труда убивает государство и его институты: армию, безопасность, правопорядок (что мы видим, в Украине), образование, культуру, науку.

Тот, кто не понимает и говорит, что сначала надо увеличить производительность труда и только потом можно увеличить зарплату, должен учесть, во-первых, что россиянин на один доллар зарплаты больше всех в мире выдает продукции, во – вторых, при нынешней оплате труда производительность не вырастет.

Правительство, дума, политические партии должны понимать, что нельзя ставить общество в положение, когда для того, чтобы обеспечивать нормальную жизнь и рост производства, надо делать революцию (переворот).

Использованные источники:

1. Экономика: Учебник /Под ред. проф. Л.Е.Басовского. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 256с. – (Серия «Высшего образование»).
2. Нигматулин Р.И. Как обустроить экономику России: экономический манифест. Уфа, 2003.140с.
3. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: Учебник/Под общей ред. д.э.н.,проф. А.В.Сидоровича; МГУ им. М.В.Ломоносова. – 4-е изд.,перераб. И доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 448с.

Сабитова Э.У.

студент

Запольских Ю.А., к.э.н.

доцент

Бакирский госуларственный аграрный университет

Россия, Республика Бакикортостан, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА НА ПРИМЕРЕ ОАО «ИНТЕГРАЛ»

Налогообложение предприятий является важнейшим элементом ее хозяйственного механизма.

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

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

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

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

ОАО «Интеграл» производит исчисление налога на прибыль организаций в соответствии с требованиями главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ. Расчет налоговой базы за отчетный (налоговый) период составляется ОАО «Интеграл» самостоятельно в соответствии с нормами, установленными главой 25 Налогового Кодекса РФ, исходя из данных налогового учета нарастающим итогом с начала года. Данные общества год представлены в таблице 1 [1].

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

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

Учетной политикой ОАО «Интеграл» предусмотрена уплата налога на прибыль исходя из суммы фактической прибыли. Как видно из таблицы 1, за 2013 г. ОАО «Интеграл» должно было уплатить налога на прибыль в сумме 11 753 тыс. руб. Это меньше на 37 019 тыс. руб. по сравнению с 2012 годом, такое снижение связано с уменьшением выручки от реализации товаров, работ и услуг.

В соответствии с пп. 14 п. 1 ст. 251 Налогового кодекса РФ при определении налоговой базы по налогу на прибыль не учитываются доходы, полученные налогоплательщиком в рамках целевого финансирования. К средствам целевого финансирования относятся аккумулированные на счетах организации-застройщика средства инвесторов (дольщиков). Таким образом, средства, которые заказчик-застройщик получает от инвестора строительства, налогом на прибыль не облагаются [2].

Поступления в бюджет от налога на прибыль постоянно снижаются. Одной из причин является кризис российских предприятий, другая причина в том, что даже успешно функционирующие фирмы стараются любыми путями снизить свою прибыль в целях снижения сумм выплат в бюджет. И все это притом, что существует большое количество льгот по налогу на прибыль.

Решением проблемы собираемости налогов в бюджет является сохранение льгот по налогу на прибыль, несущий стимулирующий характер.

Использованные источники:

1 Годовой отчет ОАО «Интеграл» за 2013 год [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.oao-integral.ru/> (Дата обращения: 24.04.2014)

2 Специфика налогообложения строительных организаций [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.finanalys.ru/html> (Дата обращения: 24.04.2014)

Саввина Е.Е

студент 1 курса

Финансово-экономический институт

Северо-Восточный Федеральный Университет им. М.К. Аммосова

Россия, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

ПРИЧИНЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ В ПЕРИОД С 2009-2014 ГГ.

Аннотация

В статье проводится анализ причины и особенностей инфляции в России в период с 2009-2014 гг. Перечисление общих и особенных причин инфляционных процессов по годам.

Ключевые слова: инфляция, общие и особенные причины инфляции.

Из множества актуальных тем экономики, инфляция является одной из самых основных современных актуальных проблем. Например, самое распространенное и болезненное проявления инфляции в нашей обыденной жизни: подорожание цен на товары и услуги. Что лежит в основе роста цен? Какие меры необходимо предпринять, чтобы предотвратить инфляционные процессы?

Под инфляцией понимают обесценивание денег, проявляющееся в росте цен на товары и услуги. Происходит дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением.

Попробуем проанализировать уровень инфляции в России начиная с 2009-2014 гг.

Уровень инфляции в РФ с 2009- 2014 гг.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Янв	2.37	1.64	2.37	0.50	0.97	0.59
Фев	1.65	0.86	0.78	0.37	0.56	0.70
Март	1.31	0.63	0.62	0.58	0.34	1.02
Апр	0.69	0.29	0.43	0.31	0.51	0.90
Май	0.57	0.50	0.48	0.52	0.66	0.90
Июнь	0.60	0.39	0.23	0.89	0.42	
Июль	0.63	0.36	-0.01	1.23	0.82	
Авг	0	0.55	-0.24	0.10	0.14	
Сент	-0.03	0.84	-0.04	0.55	0.21	
Окт	0	0.50	0.48	0.46	0.57	
Нояб	0.29	0.81	0.42	0.34	0.56	
Дек	0.41	1.08	0.44	0.54	0.51	
Год	8.80	8.78	6.10	6.58	6.45	4.18

Несмотря на то, что уровень инфляции в 2009 и 2010 гг. колебался в пределах с 8.78% до 8.80%, начиная с 2011-2013 гг. между 6.10% до 6.58%,

уровни инфляции в этих годах были почти одинаковы, но причины инфляции имели как и общие, так и особенные черты.

Общей причиной инфляции в этих годах была: низкая конкуренция среди производителей, высокие издержки из-за банковских ставок, "сужение" рынка труда (снижение уровня безработицы привело к повышению уровня инфляции: по мере того, как спрос продолжал расти и экономика приближалась к состоянию полной занятости, запасы ресурсов в отдельных отраслях заканчивались и цены на них начинали увеличиваться, в том числе заработная плата, рост заработной платы вел к росту издержек производства, проявившемся в виде повышения цен на потребительские товары), рост тарифов на услуги ЖКХ, рост нефтегазовых доходов (рост ликвидности на денежном рынке).

Это касается общих причин инфляции в РФ в период с 2009-2014 гг. В качестве особенных причин, можно назвать следующие:

1. В 2009 году: увеличение денежной массы осенью 2009 года по программе антикризисных мер правительства, импортируемая инфляция (удорожания импортируемого продовольствия с учетом обесценения курса рубля в начале 2009 года на 30%).

2. В 2010 году: рост курса рубля. Большие интервенции Центрального банка на валютном рынке. Отсутствие координации денежно-кредитной политики Центрального Банка с налогово-бюджетной политикой Минфина. Восстановление потребительского спроса во второй половине 2010 года, связанного с ростом экономической активности и усилением денежного предложения. Увеличение госрасходов с середины 2010 года на 30%. Широкий разрыв между внутренними и внешними ценами на продукты.

3. В 2011 году: рост цен на сахар (на мировом рынке), на говядину и свинину, гречку и картофель. Рост ставок страховых взносов во внебюджетные фонды (с 26% до 34%). Увеличение бюджетных расходов. Высокие таможенные барьеры для продовольственных товаров (пошлины на импорт).

4. В 2012 году: ослабление курса рубля (период май-июнь. Как следствие, удорожания импортируемых товаров в рублевых ценах). Повышение тарифов на услуги естественных монополий с 1 июля 2012 года. Рост цен на продовольственную пшеницу (в среднем на 90% до 10 тыс. руб. за тонну) и фуражное зерно. Рост цен на плодоовощную продукцию нового урожая, за счет чего годовая инфляция цен повысилась до 4.3%.

5. В 2013 году: повышение тарифов на услуги естественных монополий с 1 июля 2013 года (тарифы на газ выросли на 15%). Повышение акцизов на вино-водочные изделия с 1 января 2013 года. Наводнение на Дальнем Востоке. Ограничения на импорт ряда товаров. Ужесточение административного контроля над неорганизованной

розничной торговлей (после антииммигрантских выступлений).

В основе инфляции в 2014 г. по оценкам Минфина РФ выступают: повышение акцизов на автомобильное горючее, снижение курса национальной валюты в начале года, рост инфляционных ожиданий в начале года, кризис в Украине, увеличения цен на отдельные продовольственные товары (рост цен на свинину из-за запрета экспорта), рост цен на алкоголь и табак из-за повышения акцизов.

Итак, в итоге можно сказать, что в настоящее время инфляция - один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Причиной инфляции выступают многие факторы. В наше время инфляция приобрела уже постоянный характер. От нее полностью не избавишься, можно лишь регулировать ее. Успешное осуществление антиинфляционной политики возможно только, если предусмотреть, проанализировать причины инфляции и как можно скорей и продуманней устранять ее, с помощью нормативных актов, регулирующих все сферы рыночных отношений и безусловного выполнения существующего законодательства.

Использованные источники:

1. Глазьев С. Перспективы социально-экономического развития России // Экономист. 2009, №1. С.3
2. [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <http://www.semestr.ru/ks261?razdel>
3. Файзуллина, А.Ю. Инфляция в современной России и пути ее решения/А.Ю. Файзуллина//ШколаЖизни.ру, 2013г. <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-59260/>

*Савосина А.В.
студент*

*Яковлева Н.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Статистика и ЭАДП»
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный
университет»
Россия, г.Орел*

ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Одним из эффективных методов анализа динамики производительности труда является индексный метод анализа, который позволяет изучить изменение уровня производительности труда по сравнению с планом или с прошлым периодом, а также определить влияние отдельных факторов на формирование и изменение производительности труда.

Для анализа динамики производительности труда при производстве сахарной свеклы рассчитывают индивидуальные и общие индексы производительности труда[2].

На примере ООО "Краснозоренское" найдем натуральный индивидуальный индекс:

$$i = \frac{q_1}{T_1} : \frac{q_0}{T_0} = \frac{\omega_1}{\omega_0} = \frac{189}{34} = 5,59$$

На примере ООО "Краснозоренское" найдем трудовой индивидуальный индекс:

$$i = \frac{t_0}{q_0} : \frac{t_1}{q_1} = \frac{T_0}{T_1} = \frac{12}{34} = 0,353$$

Таким образом, в отчетном году по сравнению с базисным при производстве сахарной свеклы производительность труда сократилась по всем предприятиям, кроме предприятий: ТВ Речица и АОНП "Успенское", в которых наблюдается рост. Результаты расчетов представим в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные по распределению предприятий Орловской области для расчета индивидуальных индексов

Предпри- ятия	Прямые затраты труда, тыс. чел.-час		Произво- дительноть труда, руб./чел.- час		Урожай- ность, ц/га		Затраты труда на 1 га посева, чел.-час		Инди- вид. труд.и ндекс (i_t)	Инди- вид. натур . ин- декс (i)
	2005 (t_0)	2011 (t_1)	2005 (ω_0)	2011 (ω_1)	2005 (y_0)	2011 (y_1)	2005 ($t_0 y_0$)	2011 ($t_1 y_1$)		
ООО" Красно- зоренское"	12	34	34	189	57,79	140	693	4760	0,353	0,993
ЗАО "Ус- пенское"	3	10	26	521	49,37	200	148	2000	0,300	2,646
ООО" Викинг Агро"	16	72	258	155	404,7 6	373	6476	26852	0,222	3,582
ОАО "Заря"	3	28	1996	586	240,2 7	501	721	14032	0,107	71,29 3
ООО "Коротыш"	2	12	356	2317	123,4 7	582	247	6984	0,167	29,66 7
ООО "Крутов- ское"	4	51	1498	780	468,8 5	187	1875	9551	0,078	29,37 8
ООО "Со- сновка"	2	9	3192	2291	22,69	518	45	4662	0,222	354,6 9
АОНП "Успен- ское"	31	25	204	1125	321,7 7	416	9975	10394	1,240	8,149
КХ им. 50 лет Ок- тября	24	45	682	46	389,7 4	49	9354	2202	0,533	15,15 9

ОАО ПЗ Им. А.С. Георгиев- ского	3	16	5675	2545	98,26	500	295	8000	0,188	354,6 6
СПК "Здоро- вецкий"	23	26	83	1050	43,83	395	1008	10271	0,885	3,179
ТВ Речица	427	19	0	4991	0,01	547	3	10384	22,474	0,003
СПК "Заря"	7	71	134	222	54,86	421	384	29873	0,099	1,889
СПК "Заря мира"	9	30	1405	1077	312,8 6	508	2816	15254	0,300	46,84 7

Таблица составлена на основании данных сводных годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий Орловской области.

Различают также трудовой и стоимостные индексы производительности труда[1].

Общий трудовой индекс производительности труда применяется для характеристики трудоемкости производства всех видов продукции и определяется по формуле:

$$I = \frac{\sum t_0 q_1}{\sum t_1 q_1} = \frac{130621682}{72445512} = 1,8$$

Для того, чтобы определить экономию или перерасход затрат живого труда за счет сокращения или роста трудоемкости в абсолютном выражении находим разность между числителем и знаменателем.

$$\Delta = \sum t_0 q_1 - \sum t_1 q_1 = 130621682 - 72445512 = 58176170 \text{ руб./чел.-час}$$

Можно сделать вывод о том, что в целом производительность труда при производстве сахарной свеклы возросла на 80%, что привело к экономии затрат труда на 58176 тыс. руб.

Таблица 2 – Исходные данные для исчисления стоимостных индексов производительности труда.

Предприятия	Количество произведенной продукции, ц		Прямые затраты труда, тыс. чел.-час		Производительность труда, руб./чел.-час		Сопоставима цена 1 ц. продукции, руб. (p_c)
	2005 г. (q_0)	2011 г. (q_1)	2005 г. (t_0)	2011 г. (t_1)	2005 г. (ω_0)	2011 г. (ω_1)	
1	2	3	4	5	6	7	8
ООО "Краснозоренское"	4392	69580	12	34	33,75	188,711	92
ЗАО "Успенское"	3209	210600	3	10	26,4582	520,919	25
ООО "Викинг Агро"	13762	37295	16	72	257,9	155,313	300
ОАО "Заря"	47574	130300	3	28	1996,2	585,789	126
ООО "Коротыш"	7408	289269	2	12	356	2316,86	96
ООО "Крутовское"	60013	398500	4	51	1498,28	780,305	100

ООО "Сосновка"	48123	155400	2	9	3192,18	2290,73	133
АОНП "Успенское"	36038	160483	31	25	203,734	1125	175
КХ им. 50 лет Октября	116921	14680	24	45	682,149	45,6784	140
1	2	3	4	5	6	7	8
ОАО ПЗ Им. А.С. Георгиевского	83618	200000	3	16	5674,59	2544,87	204
СПК "Здоровецкий"	12712	182500	23	26	82,6631	1049,82	150
ТВ Речица	60	262322	427	19	0,0508	4990,92	361
СПК "Заря"	8778	147261	7	71	134,131	221,851	107
СПК "Заря мира"	109500	279650	9	30	1405,42	1076,78	116
Итого	552108	2537840	566	448	15543,5	17893,6	2124

Общий индекс средней производительности труда характеризует общее изменение средней производительности труда в отчетном периоде по сравнению с базисным под влиянием всего комплекса факторов:

$$I_{\bar{\omega}} = \frac{\sum q_1 p_c}{\sum T_1} : \frac{\sum q_0 p_c}{\sum T_0} = \frac{\bar{\omega}_1}{\bar{\omega}_0} = \frac{1278}{1110} = 1,15$$

Абсолютный прирост валовой продукции за счет изменения средней производительности труда будет равен:

$$\Delta_{ВП} = (\omega_1 - \omega_0) * \sum T_1 = (91 - 79) * 448 = 5376 \text{ руб./чел.-час}$$

Таким образом, производительность труда в среднем по всем предприятиям увеличилась на 15%, что увеличило производительность труда на 5376 руб.

Общий индекс производительности труда постоянного состава характеризует изменение средней производительности труда в отчетном периоде по сравнению с базисным за счет изменения производительности труда по производству конкретного вида продукции в отдельных предприятиях (районах)[3]:

$$I_w = \frac{\sum \omega_1 T_1}{\sum \omega_0 T_1} = \frac{368501}{365708} = 1,01$$

Абсолютный прирост или сокращение валовой продукции за счет производительности труда по производству конкретного вида продукции в отдельных предприятиях (районах):

$$\Delta_{ВП_w} = \sum \omega_1 T_1 - \sum \omega_0 T_1 = 368501 - 365708 = 2793 \text{ руб. /чел.-час}$$

Средняя производительность труда в 2011 году по сравнению с 2005 за счет изменения производительности труда по производству сахарной свеклы увеличилась на 1% или на 2793 руб.

Общий индекс структуры затрат труда характеризует изменение средней производительности труда в отчетном периоде по сравнению с базисным за счет изменения структуры затрат труда:

$$I_{стр} = \frac{\sum \omega_0 T_1}{\sum T_1} : \frac{\sum \omega_0 T_0}{\sum T_0} = \frac{365708}{448} \div \frac{78911}{566} = 5,86$$

Абсолютный прирост валовой продукции будет равен:

$$\Delta_{\text{ВП}_{\text{стр}}} = (\omega_{\text{усл.}} - \omega_0) * \sum T_1 = (85 - 79) * 448 = 2688 \text{ руб./чел.-час}$$

Таким образом, с помощью индексного анализа мы проследили как общее изменение производительности труда за период с 2010 по 2012 год, так и конкретно по каждому предприятию, а также определили другие показатели, которые показали положительную тенденцию роста по производительности труда в Орловской области.

Использованные источники:

1. Белокопытов, А. В. Резервы роста производительности аграрного труда / А. В. Белокопытов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 4. – С. 10 – 12.
2. Воронцов, А. Методика определения экономически обоснованных темпов роста производительности и оплаты труда на сельскохозяйственных предприятиях / А. Воронцов // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве. – 2012. – № 12. – С. 3 – 12.
3. Егорова М.И. Перспективы повышения эффективности свеклосахарного комплекса/ М.И. Егорова, В.В. Спичак, В.М. Дудкин // Сахар. – 2012. – №2. – С.10-13.

*Садковой В.П., к.п.н.
профессор, ректор
НУГЗУ*

*Национальный университет гражданской защиты Украины
Украина, г. Харьков*

ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЕВРОПЕЙСКИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ

В статье отражены результаты исследований процессов реформирования высшего образования в направлении внедрения европейских образовательных стандартов. Совершенствование и модернизация учебного процесса в украинских высших учебных заведениях, и мероприятия, которые проводятся в вузах относительно улучшения высшего образования. Рассмотрены государственные стратегические направления, которые регулируют формирование общих принципов организации учебного процесса в высших учебных заведениях Государственной службы чрезвычайных ситуаций Украины.

Ключевые слова: *высшее образование, реформа образования, стандарты высшего образования, высшие учебные заведения.*

На современном этапе развития государственности Украины решения вопроса качественного кадрового обеспечения общественно-политических и социально-экономических сфер жизнедеятельности Украины стало одним из приоритетных заданий. Выработка и реализация современной кадровой политики Украины во всех сферах

общественной деятельности требует эффективной кадровой системы, которая включает совокупность институтов и организационных структур, которые осуществляют целостное управление кадровыми процессами, с целью достижения определенных приоритетов развития общества. Исследование проблемы управления качеством подготовки офицерских кадров непосредственно связано с проведением анализа самой системы подготовки офицерских кадров.

Система подготовки офицерских кадров в ее целостном проявлении состоит из совокупности подсистем, объединенных единственным замыслом, концепцией функционирования для эффективного выполнения государственного заказа на подготовку кадров для силовых ведомств. Ее структурными звеньями как в качестве самостоятельных подсистем выступают высшие военно-учебные заведения (вузы силовых ведомств), органы управления и обеспечения. Для достижения желательной производительности управления качеством подготовки офицерских кадров необходимо создание концептуальных и технологических основ эффективного управления всеми процессами в системе высшего профессионального образования. Так как образование - это стратегический ресурс социально-экономического и культурного развития общества, улучшения благосостояния людей, обеспечения национальных интересов, укрепления авторитета и конкурентоспособности государства на международной арене.

Процесс приближения Украины к Европе проходит по нескольким направлениями, один из которых - образовательный. Целесообразность дальнейшей разработки и совершенствования государственного управления высшим образованием в Украине предопределена также необходимостью поисков, разработки и внедрения эффективной системы государственного управления, которая должна обеспечить образовательную отрасль оптимальными условиями функционирования, создать системный механизм ее саморегуляции на общенациональном, региональном, местном уровнях, в ВУЗЕ и научных учреждениях. При разработке и внедрении стратегии дальнейшего развития системы государственного управления образованием чрезвычайно важным является учет исторического опыта государственного управления образованием, ведь перенесение заграничных моделей управления образованием не даст позитивных последствий, если не будут учитываться тенденции, закономерности, принципы отечественного опыта [3] .

В эпоху глобализации самыми влиятельными факторами социальной динамики становятся информация, наука и образование. Конкурентоспособным считается специалист, который овладел основами наук, владеет новейшими способами восприятия и передачи информации, образованная и практически подготовлен, в первую очередь в

профессиональном, языковом и мировоззренческом контексте. Именно в таком ключе разворачиваются мировые трансформационные процессы в системе образования, науки и информационных технологий. Частично они реализуются и в Украине. Однако, невзирая на определенные сдвиги, ситуация в данной сфере Украины остается сложной. Разработка, всестороннее обсуждение и постановление Национальной доктрины развития образования Украины в XXI веке - первый шаг на пути приведения нашей системы образования в соответствие с вызовами глобализации. Вторым шагом должна стать поэтапное внедрение доктрины, третьим - признание европейским и мировым сообществом отечественного образования как самодостаточного и конкурентоспособного. На это нацелено утверждение "Национальной стратегии развития образования в Украине на период до 2021 года" Указом Президента Украины от 25 июня 2013 года №344/2013, в котором четко отмечено, что "Национальная стратегия развития образования в Украине на период до 2021 года" на основе анализа современного состояния развития образования определяет цель, стратегические направления и основные задания, на выполнение которых должна быть направленная реализация государственной политики в сфере образования.

Разработка Национальной стратегии предопределено необходимостью кардинальных изменений, направленных на повышение качества и конкурентоспособности образования в новых экономических и социокультурных условиях, ускорение интеграции Украины в международное образовательное пространство. Она конкретизирует основные пути реализации концептуальных идей и взглядов развития образования, определенных Национальной доктриной развития образования. С целью ускорения процесса реформирования системы образования на выполнение Программы экономических реформ на 2010 - 2014 года "Состоятельное общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство" утверждены важные для развития образования государственные целевые программы. За последние годы осуществлен ряд мероприятий относительно реализации идей и положений Национальной доктрины развития образования, относительно реформирования образования, повышения ее качества, доступности и конкурентоспособности. Модернизировано содержание и усовершенствована организация всех направлений образования, созданы новые учебники [1].

Однако развитие национальной системы образования в современных условиях с учетом кардинальных изменений во всех сферах общественной жизни, исторических вызовов XXI века, требует критического осмысления достигнутого и сосредоточение усилий и ресурсов на решении наиболее острых проблем, которые сдерживают

развитие, не дают возможность обеспечить новое качество образования, адекватное нынешней исторической эпохе.

Среди отмеченных проблем актуальными является:

- недостаточное соответствие образовательных услуг требованиям общества, запросам личности, потребностям рынка труда;
- ограниченность доступа к качественному образованию отдельных категорий населения (дети, которые проживают в сельской местности, одаренная студенческая молодежь);
- отсутствие целостной системы воспитания, физического, морального и духовного развития и социализации детей и молодежи;
- снижение общественной морали, духовности, культуры поведения части ученической и студенческой молодежи;
- недостаточная ориентированность структуры и содержания профессионально-технического, высшего и последиplomного образования на потребности рынка труда и современные экономические вызовы;
- невыработана эффективная система трудоустройства выпускников высших учебных заведений;
- недостаточное развитие сети дошкольных учебных заведений;
- несовершенство системы национального мониторинга и оценивания качества образования;
- медленное осуществление гуманизации, экологизации и информатизации системы образования, внедрения в учебно-воспитательный процесс инновационных и информационно-коммуникационных технологий;
- недостаточный уровень социально-правовой защиты участников учебно-воспитательного процесса, отсутствие целостной системы социально-экономических стимулов педагогических и научно-педагогических работников, невысокий уровень заработной платы ;
- низкий уровень финансово-экономического, материально-технического, учебно-методического и информационного обеспечения учебных заведений; слабая мотивация общества и бизнеса к инвестированию образования;
- наличие в системе образования фактов неэффективного использования финансовых и материальных

ресурсов, нецелевого использования помещений учебных заведений;

- отсутствие системы мотиваций и стимулирования инновационной деятельности в системе образования, нивелировки рисков в отмеченной деятельности;
- недостаточное развитие общественного самоуправления учебных заведений, несовершенство механизмов привлечения к управлению образованием и ее обновлению институций гражданского общества, общественности.

Также необходимо отметить трудности периода реформирования, процессы определенной социально-экономической нестабильности и экологические проблемы, вызывающие ряд рисков, которые могут усложнить реализацию целей и заданий Национальной стратегии. Среди них:

- нестабильность экономики, ограниченный объем ресурсов для обеспечения системного выполнения всех заданий и мероприятий, предвиденных Национальной стратегией;
- расслоение общества за материальным положением семей;
- негативное влияние сложной демографической ситуации;
- невосприятие частью общества новых реформ;
- неготовность определенной части работников образования к инновационной деятельности;
- недостаточная подготовленность органов управления образованием к комплексному решению новых заданий, к обеспечению координационной деятельности всех служб и институций.

Поэтому, модернизация и развитие образования должны приобрести опережающий непрерывный характер, гибко реагировать на все процессы, которые происходят в Украине и мире. Повышение качественного уровня образования должен быть направлено на обеспечение экономического роста государства и решения социальных проблем общества, дальнейшую учебу и развитие личности. Качественное образование является необходимым условием обеспечения устойчивого демократического развития общества.

Эти изменения напрямую касаются создания новых образовательных стандартов, обновления и пересмотра учебных программ, содержания учебно-дидактичных материалов, учебников, форм и методов учебы[2].

Стратегическими заданиями реформирования высшего образования в Украине является трансформация количественных показателей образовательных услуг в качественные. Этот трансформационный процесс должен базироваться на таких принципах:

- первое - это национальная идея высшего образования, содержание которой заключается в сохранении и приумножении национальных образовательных традиций. Высшее образование призвано воспитывать гражданина государства Украина, гармонично развитую личность, для которой потребность в фундаментальных знаниях и в повышении общеобразовательного и профессионального уровня ассоциируется с укреплением своего государства;

- второе - развитие высшего образования должно подчиняться законам рыночной экономики, то есть закону разделения труда, изменчивости труда и конкуренции, поскольку экономическая сфера является исключительно важной в формировании логики общественного развития. В то же время, необходимо учитывать при этом не менее важные факторы - социальные, политические, духовной жизни, общественного сознания, культуры и морально психологических ценностей. Значительная часть проблем, которая накопилась в системе высшего образования, связанные в первую очередь с разбалансированностью комплекса отмеченных факторов общественных превращений;

- третье - развитие высшего образования следует рассматривать в контексте тенденций развития мировых образовательных систем, в т.ч. европейских. В частности, привести законодательную и нормативно-правовую базу высшего образования Украины к мировым требованиям, соответственно структурировать систему высшего образования и ее составляющие, упорядочить перечень специальностей, пересмотреть содержание высшего образования; обеспечить информатизацию учебного процесса и доступ к международным информационным системам. Высшей школе необходимо ориентироваться не только на рыночные специальности, но и наполнить содержание образования новейшими материалами, ввести современные технологии учебы с высоким уровнем информатизации учебного процесса, выйти на творческие, деловые связи с заказчиками специалиста.

В 2001 году вступил в действие "Комплекс нормативных документов для разработки составляющих системы стандартов высшего образования". Данный документ регламентируются новые требования к образованию и профессиональной подготовке специалистов в высшем учебном заведении, которые обусловлены идеями и принципами

формирования всех ступеней образования в Украине [4]. В числе принципов и факторов, которые обусловили возникновение концепции ступеней образования названы:

- демократизация общества, формирования новых социально-экономических структур, их ориентация на рыночные отношения, жесткая профессиональная конкуренция;

- необходимость различения двух процессов, которые являются основой деятельности высшего учебного заведения - образования и профессиональной подготовки. В соответствии со ступенями образования, подготовка специалистов ориентирована на мобильность и переменчивость социальной и производственной деятельности, адаптация к которым выступает как один из признаков уровня образования;

- обеспечение выпускникам возможности осуществлять профессиональную карьеру при одновременном соблюдении ими принципов социальной справедливости, ответственности, общечеловеческих ценностей и морали;

- дифференциация требований к характеру и содержанию образования и профессиональной подготовки специалистов с высшим образованием разных образовательно-квалификационных уровней;

- введение механизма объективного педагогического контроля из определения результатов деятельности системы высшего образования и учебных достижений тех, кто учится. К такому отнесенная технология стандартизированного тестирования.

Целью данного реформирования является создание мощной системы высшего образования. Украина чувствует поддержку европейского сообщества. За это время в нашей стране побывало много миссий Совета Европы, которые рассматривали состояние образования, проводили экспертизу образовательной законодательной базы. Сегодня уже почти нет оппонентов относительно системы ступеней высшего образования. Она повышает мобильность и вертикальную, и горизонтальную. Направления развития высшего образования в Украине, с одной стороны, стратегические, из другого - они дадут импульс для дальнейшего улучшения состояния образования и науки уже в скором будущем.

Первое направление - это расширение доступа к высшему образованию, второй - качество образования и эффективность использования специалистов с высшим образованием и третье - это интеграционные процессы.

Определяющими тенденциями развития мировой образовательной системы становятся углубления ее фундаментализации, усиления гуманистической направленности, духовного и общекультурного

образования, формирования у студентов и курсантов системного подхода к анализу сложных технических и социальных ситуаций, стратегического мышления, воспитания социальной и профессиональной мобильности. Необходимость поддержания высокой конкурентоспособности на динамическом рынке труда требует также прививания стремления и навыков к самообучению, самовоспитанию и самосовершенствованию в течение всей активной трудовой жизни.

В Украине рассмотренные тенденции и особенности развития существенно усложняются еще и тем, что они происходят на фоне процессов глубокой трансформации не только общественно-политического и социально-экономического уклада, но и общественной психологии, системы жизненных ценностей и ориентиров, морально-этической парадигмы.

Таким образом, на основе приведенных фактов, необходимо отметить, что одним из проблемных вопросов дальнейшего государственного реформирования высшего образования является адекватное и динамическое реагирование системы высшего образования на вызов рынка труда. Такое целостное решение проблемы обеспечит комплексный подход к созданию позитивного имиджа высшего учебного заведения, поддержки мотивации молодежи к профессиональному самоопределению, которое базируется на выборе профессии с учетом способностей, воспитание активной жизненной позиции, профессиональной адаптированной, готовности к непрерывному профессиональному высшему образованию, конкурентной борьбе на рынке труда, потребности инициативно приобщаться к системе новых экономических отношений в предпринимательской деятельности, и формировании социальной, коммунальной, информационной, научной, технической и технологической компетенции выпускников на профессиональном уровне. Поэтому современные стратегии Украины направлены на дальнейшее развитие национальной системы образования, адаптацию ее к условиям социальноориентированной экономики, трансформацию и интеграцию в европейское и мировое образовательное сообщество.

Использованные источники:

1. Антонюк, О. Менеджмент в освітній сфері: концептуальні засади / О. Антонюк // Персонал. – 2006. – № 10. – С. 58–65.
2. Байкова, О. М. Концептуальные основы государственной политики в области образования и экономические границы его коммерциализации / О. М. Байкова // Экономика образования. – 2007. – № 1. – С. 98–110.
3. Барабанова, С. В. Государственное регулирование высшего образования как социокультурная функция государства / С. В. Барабанова // Право и образование. – 2009. – № 3. – С. 68–88.

4. Домбровська, С. М. Державне управління вищою освітою в умовах трансформаційних змін : [монографія] / С. М. Домбровська. – Х. : Оберіг, 2010. – 176 с.

**Саева М.
студент**

**Барынькина Н.П., к.э.н.
старший преподаватель**

**Омский государственный университет путей сообщения
Россия, г. Омск**

ПРОБЛЕМЫ НЕРАВЕНСТВА И БЕДНОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в статье рассмотрено понятие бедности как неизбежного экономического явления современности, представлены причины бедности и показатели, определяющие ее порог в настоящее время. Изложены принципы борьбы с бедностью.

В современном российском и мировом сообществе, на фоне постоянно существующей угрозы финансовой нестабильности, ограниченности ресурсов, политической и экономической конкуренции, сформировалось неравенство, которое характерно для большинства национальных экономик, территорий и видов хозяйственной деятельности по уровню доходов, потребления и сбережений населения, распределению собственности, располагаемому экономическому и социальному потенциалу [1].

Теоретически понятие экономического или социального неравенства определяется, как форма дифференциации, при которой отдельные индивиды, социальные группы, слои населения, классы находятся на разных ступенях вертикальной социальной иерархии и обладают неравными жизненными шансами и возможностями удовлетворения потребностей. В самом общем виде неравенство представляет собой жизнь людей в условиях, при которых они имеют неравный доступ к ограниченным ресурсам материального и духовного потребления [2]. С течением времени неравенство неизбежно приводит к бедности. В толковом словаре Райзберга Б.А. бедность трактуется как крайняя недостаточность имеющихся у человека, семьи, региона, государства имущественных ценностей, товаров, денежных средств для нормальной жизни и жизнедеятельности [3].

В мировой практике используются три основных концепции к определению бедности: абсолютная, относительная и субъективная.

Абсолютная концепция исходит из понимания бедности как абсолютного уровня дохода, ниже которого невозможно поддерживать минимальный для данного общества уровень жизни.

В соответствии с относительной концепцией к бедным категориям населения относятся те, чей доход не позволяет жить в рамках признанного и преобладающего в данном обществе стандарта потребления. Согласно

данной концепции бедность будет существовать всегда и везде, поскольку дифференциация благосостояния характерна для любого общества.

Концепция субъективной бедности основывается на субъективных оценках людей своего материального положения. [4].

Известный российский социолог Л. А. Гордон выделял три степени абсолютной бедности:

- нищета – уровень бедности людей, живущих ниже физиологического минимума;
- нужда (средняя бедность), охватывающая те группы населения, которым хватает средств на простейшие физиологические нужды, но кто не может удовлетворить даже самые элементарные социальные потребности;
- необеспеченность (умеренная бедность) – уровень жизни, при котором удовлетворяются элементарные потребности, как физиологические, так и социальные, но остаются неудовлетворенными потребности более высокие. Здесь обеспечен прожиточный минимум, но нет достатка [5].

Таким образом, можно сказать, что неравенство всегда сопровождается дифференциацией общества, которая происходит из-за ограниченности ресурсов. Бедность существует из-за низкого уровня жизни и благосостояния причиной которых является недостаточность или отсутствие социальной поддержки для тех слоев населения, которые в ней нуждаются и самостоятельно не имеют достаточных ресурсов для поднятия своего уровня жизни и удовлетворения жизненных потребностей.

Важно понимать, что в разных странах и в разные исторические периоды основные жизненные потребности оцениваются по-разному. Как на практике государству, органам социальной опеки и попечительства определить, беден человек или нет? Для этого разработан такой показатель, как черта бедности. Она отражает уровень дохода, который необходим, чтобы поддержать допустимый минимальный уровень жизни.

В России порог бедности (прожиточный минимум) с 03 декабря 2012 года был определен в 6705 рублей на человека в месяц [6]. В 2012 году президент России Владимир Путин на заседании Госсовета признал, что в стране "недопустимо велика дифференциация доходов" и 13 процентов граждан (около 18 млн человек) до сих пор живут за чертой бедности [6].

В США прожиточный минимум составляет 15 долларов в день. Показатель прожиточного минимума в США в 15 раз выше, чем в Китае и в 2,2 раза выше, чем в России. За чертой бедности в США, согласно официальной статистике, проживает 14,3% населения (43,6 млн. чел.) [7].

В Европейском союзе, в который входит 27 стран, доля бедняков даже немного выше, чем в США: 17 процентов, что равно почти 85 млн. человек (больше, чем население крупнейшей европейской страны – Германии). По оценкам аналитиков бедными в Евросоюзе считаются те граждане, чей доход меньше 60% от уровня зарплаты в стране проживания. Зарплаты в странах ЕС разные, поэтому, чтобы считаться бедняком в Люксембурге, нужно

получать меньше 18,5 тыс. евро в год. В Дании уровень бедности – 14,5 тыс., в Ирландии – 13,7 тыс., Великобритании – 13,1 тыс., Швеции – 12,1 тыс., Финляндии – 11,8 тыс., Германии – 10,9 тыс. Самый низкий порог бедности зафиксирован в Румынии (1,1 тыс.) и Болгарии (1,3 тыс.) [9].

Картина бедности и в Америке и в Европе была бы более радужной, если бы не эмигранты. Выходцы из беднейших стран Африки, Азии, Латинской Америки, попав в благополучные страны, довольствуются минимумом, который в десятки (а то и сотни) раз превышает уровень доходов на их исторической родине.

В настоящее время решение вопроса о минимизации числа бедного населения является сложной задачей для любого государства. На фоне принимаемых мер по борьбе с неравенством распределения доходов и бедностью, такими как бесплатное питание, одежда и лекарства, помощь в трудоустройстве, снижение коммунальных тарифов, социальные пособия и пенсии, необходимо понимать, что существует ряд фундаментальных причин обеднения населения: отсутствие необходимых условий для зарабатывания доходов; высокий уровень безработицы; разный уровень образования и профессиональной подготовки кадров; владение или не владение собственностью, с которыми связаны нетрудовые доходы; отсталость некоторых отраслей экономики; разный финансовый и промышленный уровень регионов.

Таким образом к решению проблемы социального неравенства и бедности необходимо подходить комплексно, учитывая различные факторы этих негативных явлений. Государство должно быть всегда заинтересовано в создании и поддержании благополучной социально-экономической среды для своих граждан, потому что низкий уровень достатка и бедность ведут к глубоким отрицательным последствиям: падению уровня культуры общества, миграции трудового населения, росту преступности, повышенной смертности.

К борьбе с бедностью необходимо привлекать и общество, создавая преференциальные условия для благотворительных организаций, или, по примеру скандинавских стран, организовывать такую социальную модель устройства общества, где действует "социальный договор" – богатые платят за бедных, помогая им существовать.

Важными условиями в решении проблем бедности является увеличение занятости населения, повышение минимального прожиточного уровня, государственная поддержка малоимущего населения и регулярно действующая социальная система помощи для них.

Использованные источники:

1. Анисимова Г. В. Социально-экономическое неравенство. Тенденции и механизмы регулирования: монография. /Г. В. Анисимова. М.: Юнити-Дана, 2010. 167 с.

2. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.
3. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник. 2-е изд. / Под ред. В. К. Сенчагова. М.: Дело, 2005. 896 с.
4. Батракова Л. Г. Основные концепции оценки бедности населения / Л. Г. Батраков. // Ярославский педагогический вестник, 2011. № 3. Т. I (Гуманитарные науки).
5. Социальное неравенство// [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
6. Прожиточный минимум, // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://advocatshmelev.narod.ru/prozhitochnyj-minimum.html>.
7. Прожиточный минимум в месяц// [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://portal.tpu.ru/SHARED/g/GANB/ucheba/Tab2/l6.ppsx>.
- 8.[Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://mirnov.ru/arhiv/mn964/mn/img/06-1c.jpg>.

*Сейдаметова Л.Р.
студент 3 курса
экономический факультет
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

ВОПРОС О ВСТУПЛЕНИИ ТУРЦИИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

Вступление Турции в Европейский союз является одним из наиболее актуальных вопросов в послевоенной Европе. Для самой Турецкой республики вопрос о вступлении в ЕС является важной социально-политической, экономической, самоидентификационной и даже мировоззренческой проблемой последних десятилетий.

Турция является одним из основателей Совета Европы с 1949 года. Благодаря Соглашению об ассоциации между ЕЭС и Турцией, является «ассоциированным членом» Европейского союза и его предшественников с 1964 г. Турция формально подала заявление на вступление 14 апреля 1987 г., однако получила статус кандидата только на саммите Хельсинки 1999 г. После саммита в Брюсселе 17 декабря 2004 г. (вслед за крупным расширением 2004-го года) Европейский совет объявил официальной датой начала переговоров по вступлению Турции 3 октября 2005 г. Процесс проверки законодательства начался 20 октября 2005 г. и завершился 18 октября 2006 г.

Согласно классификации ЦРУ Турецкая республика является развитой страной с седьмой по размеру экономикой в Совете Европы и пятнадцатой в мире, входит в таможенный союз с ЕС с момента вступления в силу соглашения о Таможенном союзе между Турцией и ЕС в 1996 г. Турция – один из членов-основателей ОБСЕ (1971), ОЭСР (1961). Помимо этого, Турция является ассоциативным членом Западноевропейского союза с 1992

г. Кроме того, эта страна – член-основатель Большой индустриальной двадцатки (1999), которая имеет тесные связи с ЕС. Турция также входит в состав региональной группы ООН «Западная Европа и другие государства».

Турция важна для Евросоюза, в первую очередь, как потенциальный субрегиональный экономический лидер и опора стабильности на стыке Европы, Ближнего Востока и юга СНГ. Турция является самой большой военной силой на стыке Европы и Ближнего Востока. Важность Турции как стратегического партнера ЕС будет только расти ввиду стремления Европы получить доступ к новым рынкам и источникам сырья на Ближнем Востоке и в Центральной Азии. Сторонники вступления Турции в Евросоюз считают, что являясь ключевой силой в регионе, имея развитую экономику и вторые по величине в НАТО вооружённые силы, Турция усилит позицию Евросоюза на политической арене. Выгодное для ЕС географическое положение Турции, её экономические, политические, культурные и исторические связи в регионах помогут расширить влияние этой организации в регионе. Продолжение переговоров о вступлении дают толчок для развития Турции. Страна стремится соответствовать стандартам Евросоюза, что положительно сказывается на экономике страны. Турция является мусульманской страной, поэтому культура, образ жизни, традиции, трудовая этика, мораль, ценности турецкого населения сильно отличаются от европейских. У многих жителей страны существует неприязнь к Западу. Данный подход, впрочем, распространен в основном среди бедных слоев населения [1].

Противники вступления Турции в Евросоюз в качестве примера приводят нерешенный курдский вопрос и низкие по нормам ЕС экономические показатели. Европейцы считают, что количество турецких эмигрантов возрастет, что может привести к национально-этническим проблемам.

Критики вступления Турции утверждают, что нынешний бюджет Евросоюза не справится с нуждами столь многочисленного, сравнительно небогатого и стремительно растущего населения. Жители Европы опасаются к тому же, что свободный оборот турецких товаров, услуг, капиталов и рабочей силы негативно скажется на экономике их стран [2].

Вступление Турции в Евросоюз вероятно, но оно зависит от многих прямых и косвенных обстоятельств. К числу внутренних факторов относится, прежде всего, необходимость демократизации политической системы Турции. Деление власти на исполнительную, законодательную и судебную, характерное для Европы, не свойственно для Турции, что явно затрудняет процесс ее приобщения к европейским нормам. Внутриполитическая ситуация в стране также требует преобразования. Турция обязана стать более предсказуемой, открытой и терпимой в отношении всех представителей своего общества, более расположенной к переоценке собственной истории.

Реформы в сфере экономики должны привести к ее реструктуризации и открытию для глобального рынка. Максимально возможная приватизация госсектора и сокращение административного давления власти на экономику также является важным шагом к вступлению Турции в ЕС. Обучение турецкой молодежи в европейских вузах должно сделать страну более светской.

Стоит отметить и внешние факторы. США хотят иметь верного союзника в очень беспокойном, но крайне важном сырьевом регионе мира. Именно поэтому Турция может рассчитывать на американское лобби. В свою очередь, Евросоюз в случае вступления Турции резко увеличивает свой политический потенциал за счет роста военной мощи и влияния в исламском мире. Кроме того, ЕС получает возможность улучшить демографическую ситуацию в Европе, геополитически проникнуть в важнейший регион поставок энергоресурсов, увеличить рынки сбыта и сферы вложения капитала [1].

Причины, мешающие принятию Турции в ЕС, также продиктованы рядом внутренних и внешних факторов.

К числу тормозящих внутренних факторов относятся: слишком медленный процесс политической демократизации, отсутствие информационной открытости и свободы слова, недостаточно эффективные реформы в сфере экономической либерализации. Причиной этого является нехватка политической воли власти, большое влияние армии на внутреннюю жизнь страны, коррупция, возможность непринятия обществом европеизации. К числу внешних факторов, затрудняющих принятие Турции в ЕС, относятся: частая смена руководства европейских стран, перспектива резкого роста исламского влияния в Евросоюзе, выход ЕС непосредственно на границы горячих точек Ближнего и Среднего Востока и Кавказа. В социально-экономической сфере на итог переговоров Брюсселя и Анкары может отрицательно сказаться возможная деформация рынка труда ЕС вследствие увеличения миграционных потоков и перспектива высоких финансовых издержек Евросоюза на подтягивание турецкой экономики к стандартам эффективности Общего рынка [2].

Стоит отметить, что в настоящее время ни одна из сторон не торопится принимать поспешных решений и активных действий. «Вступление Турции в ЕС – стратегический шаг. Мы не спешим. Но в политическом смысле не нужно ставить барьеры в переговорном процессе, потому что мы вложили в него много труда» – говорит президент Турции Абдуллах Гюль [3].

Использованные источники:

1. Доклад эксперта МГИМО Юлии Кудряшовой о перспективах вступления Турции в ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mgimo.ru/news/experts/document139682.phtml>

2. Антон Черных: Турция хочет развалить Европу. Газета «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/350241>
3. РИА Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/world/20140127/991627933.html>

*Сакаева В.Ф., к. э. н.
ст. преподаватель
Фазлиева О. А.
студент*

**ФГБОУ ВПО Башкирский государственный
аграрный университет
Россия, г. Уфа**

ФОРМА ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА - АТТЕСТАЦИЯ

Аннотация: статья выявляет содержание понятия аттестации как формы оценки персонала, наиболее распространенной в нашей стране, которая сориентирована на дачу заключения о соответствии работника занимаемой должности. Также статья раскрывает аттестацию рабочих профессий в организациях.

Ключевые слова: оценка, индивидуальные особенности работника, аттестация, функции аттестации.

Конечно же, ни для кого не секрет, что человек работает более качественно тогда, когда его мотивируют и контролируют, поэтому оценка является важнейшей составляющей управления персоналом.

Регулярная и систематическая оценка положительно влияет на мотивацию, профессиональное развитие работников. Качественно проведенные оценочные мероприятия позволяют определить, насколько работник соответствует занимаемой им должности, его значимость для организации и, что немаловажно, формировать кадровый резерв [5].

Наиболее распространенной формой оценки персонала является аттестация [6].

Аттестация – установленная государством форма периодической проверки специальной трудовой правоспособности определенной категории работников и качества выполнения ими своей трудовой функции с целью установления соответствия аттестуемых занимаемой должности, повышения их профессионального и морально-политического уровня, а также содействия администрации в улучшении подбора и расстановки кадров [6].

Качественно разработанная и четко организованная аттестация персонала предприятия позволяет выявить потенциал каждого сотрудника. В процессе аттестации работник может объективно оценить свои возможности, способности, понять, в каком направлении необходимо скорректировать план своего дальнейшего профессионального развития.

Согласно п. 3 ст. 81 Трудового кодекса РФ от 30 декабря 2001 года, недостаточная квалификация работника, подтвержденная результатами аттестации, может явиться причиной расторжения трудового договора по инициативе работодателя [1].

Проведенные исследования говорят о том, что в России, по сравнению с другими странами, взгляд на аттестацию несколько ограничен, наполнен старым содержанием. Результаты аттестации зачастую используются для принятия решений, связанных с увольнением работников по несоответствию занимаемой должности (54% по сравнению с 15-20% в развитых странах Запада и Азии), и значительно реже – для принятия решений, связанных с обучением и развитием работников (35% по сравнению с 70% для Азии и 85% для стран Запада). Это, по нашему мнению, не соответствует требованиям науки управления, в особенности современным подходам [2].

За последние десятилетия была достаточно хорошо разработана аттестация рабочих профессий – это тарифно-квалификационные экзамены, присвоение разрядов, ставок. Наибольшие затруднения вызывает оценка управленцев и специалистов. По различным данным, более половины отечественных предприятий эту процедуру не проводят вообще, а там, где ее проводят, она зачастую носит формальный характер, и только единицы имеют хорошо отлаженную аттестационную политику. Наиболее предусмотрительные руководители осознают разнообразие возможностей, заложенных в этом институте. Посредством аттестации могут осуществляться все функции управления:

- планирование;
- организация;
- мотивация;
- контроль.

Таким образом, оценка персонала сегодня становится неотъемлемой частью управления организацией. Особое место в системе оценки персонала занимает такая ее форма как аттестация. Ее специфика обусловлена тем, что, во-первых, она направлена на выявление соответствия работника занимаемой должности (это ее первоочередная задача) и, во-вторых, является обязательным и потому опосредованным законодательством элементом системы оценки персонала. Тем самым, аттестация становится своего рода способом государственного регулирования качества персонала в системе управления персоналом.

Использованные источники:

1. Алиев, Т. З. Аттестация как одно из направлений совершенствования профессионализма муниципальных служащих // Власть. 2008. № 3. С. 28.
2. Каймакова, М. В. Анализ использования человеческих ресурсов // Ульяновск: УлГТУ. 2008. 80 с. С. 17-19.
3. Ерин, Д. Разработка и проведение оценки персонала: первый опыт // Справочник по управлению персоналом. 2012. № 6. С. 56.

4. Осин, А. А. Оценка и аттестация персонала // Вестник МГТУ «Станкин». 2012. № 1. С. 115.
5. Платонова, Н. А. Особенности аттестации персонала в условиях антикризисного управления // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». 2011. № 5. С. 173.
6. Татаринов, А. Аттестация: правовые основы и практика реализации выводов аттестационной комиссии // Вопросы трудового права. 2011. № 2. С. 26.
7. Трудовой кодекс Российской Федерации: от 30.12.2001 N 197-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 21 дек. 2001г.: одоб. Советом Федерации 21 дек.2001г.: (ред. от 02.04.2014) // СПС «Консультант Плюс».

*Салаватова Ю.Т.
студент 3 к, 2 гр.*

*Финансово – экономический Факультет
Дагестанский Государственный Институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В
РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН**

Аннотация

В данной статье рассмотрено современное состояние промышленности в Республике Дагестан.

Ключевые слова: промышленность, развитие, прогресс.

Развитие промышленности в Дагестане происходит постепенно. Индекс производства за 2013 год как раз нам об этом и говорит, он составил 100,4%, где именно эти 4 десятых и являются показателем роста. Тем не менее, необходимо отметить, что не во всех видах промышленного производства все происходит хорошо. Приведем пример, добыча полезных ископаемых имеет тенденцию к снижению, что составила 96,9% по сравнению с 2012 годом. У поставщиков воды, газа и электроэнергии дела обстоят немного хуже. Почти на 10% понизился их объем работы. Не будем забывать и положительных сдвигах, ведь их намного больше. Сравнивая этот год с предыдущим, обрабатывающее производство составило 102,7%, что дало рост почти на 3 пункта.

Машиностроение, электроэнергетика, нефтедобыча и пищевая индустрия, для промышленности Дагестана имеют наиболее важное значение. Несмотря на происходящие структурные сдвиги, ведущим отраслевым комплексом остается пищевая промышленность (вместе с мукомольно-крупяной). Отрасли топливно-энергетического комплекса (электроэнергетика и нефтедобыча) находятся на втором месте. Основные отрасли в пищевом комплексе - это винодельческая (включая коньячное производство), консервная и рыбная. За пределы Дагестана экспортируется их продукция и они, так же, принимают участие в межрегиональном обмене.

В республике Дагестан так же развита пищевая индустрия, в состав которой входит: мясная, маслосыродельная, хлебопекарная, кондитерская, безалкогольная, пивоваренная, промышленность. Ведущие предприятия пищевой промышленности республики: ГУП "Кизлярский коньячный завод", ОАО "Дербентский коньячный завод", ОАО "Дербентский завод игристых вин", ОАО "Денеб", ОАО "Кизлярагрокомплекс", ОАО "Дагинтерн", ОАО "Махачкалинский гормолзавод", ООО "Кизлярский мясокомбинат", ООО "Порт-Петровск", Махачкалинский булочно-кондитерский комбинат.

Как сообщил председатель правительства Дагестана, за последние годы в промышленности республики наиболее приоритетные акценты были сделаны на развитие обрабатывающих отраслей, привлечение инвестиций, развитие кооперации и интеграции с крупными российскими компаниями и регионами, так же были созданы инновационные инфраструктуры.

Неплохое развитие получили индустрия строительных материалов, в том числе деревообработка и химическая промышленность (лакокрасочное производство, стеклопластика, стеклоткани), и это помимо трех ведущих отраслевых комплексов в промышленности Дагестана.

Уникальным явлением, которое не имеет аналогов в мире, являются художественные промыслы Республики Дагестан. Изделиями своих народных умельцев, особенно ювелирными украшениями из серебра, с давних пор, славится Дагестан. Желанными гостями на выставках и ярмарках не только городов России, но и всего мира, являются предприятия народных художественных промыслов республики Дагестан.

В Министерстве промышленности и торговли РФ разрабатывается стратегия развития этой отрасли в целом по стране, и Дагестан, как было отмечено, может войти в эту программу, учитывая, что республика имеет глубокие традиции в данном направлении и сумела сохранить предприятия.

Машиностроительный комплекс – один из основных блоков обрабатывающих производств. В настоящее время он представлен в республике производством оборудования для авиа- и судостроения, радиоэлектронной промышленностью, энергетическим машиностроением и электротехнической промышленностью. В последние годы в республике получило развитие производство автомобильных компонентов.

Основные центры сосредоточены в Махачкале, Каспийске, Избербаше, Дербенте и Кизилюрте. Предприятия республики выпускают электроусилители рулевого управления для автомобильной промышленности России, дизели и дизель-генераторы, центробежные насосы, металлорежущие станки, технологическое оборудование для перерабатывающих отраслей АПК, молочные сепараторы, оборудование для переработки мяса, овощей, приготовления полуфабрикатов, автомобили со спецкузовами, бытовую технику, электросварочное оборудование, деревообрабатывающие станки.

В данной отрасли так же предполагается реализовать несколько масштабных инвестиционных проектов – это организация автосборочного производства, расширение производства автокомпонентов, производство автоэлектроники, освоение нового поколения дизельных двигателей, организация производства цифровых телевизоров и приставок, навигационного оборудования, оборудования для нефтегазодобычи и жилищно-коммунальной сферы, другие проекты. В число ведущих предприятий республиканского машиностроительного комплекса входят заводы: ОАО "Авиаагрегат", АО "Дагдизель", концерн "КЭМЗ", АО "Электросигнал", "Дагэлектроавтомат", НИИ "Сапфир", АО "Завод им. Гаджиева" и др.

В машиностроении особое место республики занимают предприятия ОПК, в котором занято свыше 70 % промышленно-производственного персонала отрасли. Крупнейшие производители спец-продукции - АО "Дагдизель", радиозавод г. Избербаш, НИИ "Сапфир", концерн "КЭМЗ", Каспийский завод точной механики, АО "Электросигнал".

В швейной промышленности сегодня работает около 8 средних предприятий, а также в основном мелкие фирмы, отдельные цеха и участки. В настоящее время швейная промышленность республики ориентирована в основном на выполнение государственных и муниципальных заказов. На потребительский рынок республики продукция практически не поставляется. Между тем, ранее около половины вырабатываемой предприятиями легкой промышленности продукции поставлялась на внутренний рынок республики. Отрасль также имеет существенный потенциал роста.

Мебельная промышленность представлена 5 основными предприятиями – ОАО «Каспий», ООО «Интерьер», «Максимал», «Мебельснаб», «Глобал-М» которые работают преимущественно на внутренний рынок, производя мебель для вновь вводимых в республике объектов и для реализации населению.

В настоящее время осуществляется реализация крупных инвестиционных проектов по созданию на территории республики производств листового стекла, стеклотары, серной и азотной кислот, минеральных удобрений, базальтовых волокон, цемента и других строительных материалов.

Химическую и стекольную промышленность представляют 8 предприятий, расположенные в разных городах республики. Численность персонала составляет около 2 тыс. человек. Предприятия производят стекло, изделия из стекла и стекловолокна, фосфорсодержащую и лакокрасочную продукцию, полипропиленовые трубы. Стекольное производство работает в основном на местном сырье. В отрасли значительным производственным потенциалом обладают ООО «Дагестан Стекло Тара» ОАО «Дагфос» «Завод Стекловолокна».

Топливо-энергетический комплекс республики представлен нефте- и газодобычей, электроэнергетикой и нефтеперерабатывающей промышленностью. Нефтепромыслы сосредоточены в районах Махачкалы и Избербаша. Добыча газа ведется в Дагестанских Огнях и Дзулаке. В электроэнергетике действуют крупнейшие ГЭС: Чирюртовская, Чиркейская, Гергебильская, Ирганайская. Крупнейшие предприятия ТЭК республики - ОАО "Дагэнерго", ОАО "Сулакэнерго", ОАО "Роснефть - Дагнефть", ОАО "Каспийгазпром", ОАО ТЭК "Геотермнефтегаз".

Салехова Т.В.

студент 3го курса

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

КОРРУПЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены проблемы коррупционной политики в России и ее серьезное влияние на экономику страны. Проанализированы причины возникновения коррупции и урон, который это опасное явление приносит экономике. Уникальность данного исследования заключается в том, что выявлено сильнейшее отрицательное последствие коррупции – это снижение уровня жизни населения. Обоснована необходимость в исследовании данного изучаемого феномена и совместной борьбы с ним. Необходимым для анализа является такой фактор, как способ искоренения коррупции – то есть, вопрос «как?»

Ключевые слова: коррупция, влияние, феномен, экономика

Нынешнюю коррупцию в Российской Федерации следует рассматривать как сложное многоструктурное отрицательное социально-экономическое явление, в состав которого вступает совокупность однородных общественно-опасных действий. В настоящее время именно коррупция есть глобальная проблема отечественной экономики. Она носит специфический характер: ее невозможно решить, затратив денежные средства или усовершенствовав законодательную базу, так как решение зависит в основном от эстетических понятий всего общества в целом.

Одного точного определения данного феномена не существует. В толковом словаре Ожегова С.И. под коррупцией понимается «моральное разложение должностных лиц и политиков, выраженное в незаконном обогащении, взяточничестве, хищении и срастании с мафиозными структурами». Коррупционные процессы широко проникли в среду должностных лиц управленческих структур, формирующих экономическую политику и располагающих возможностью ее корректировки.

Россия – одно из самых коррумпированных государств. Рынок коррупции в России, согласно оценкам экспертов, составляет 240 млрд. долл.

По данным *Transparency International*¹, индекс восприятия коррупции в России, характеризующий уровень коррупции в стране, в 2013 году – 28 баллов, и Россия занимает 127 место из 177 возможных. Коррупция в России тесно связана с организованной преступностью, целенаправленно стимулируется и провоцируется ею. Можно сказать, что данное явление стало системой общественных отношений, которая определяет недостатки политического, социального и экономического развития страны.

Влияние коррупции очень велико. Она проникла во все сферы жизни общества. Коррупция снижает эффективность государственного управления, стимулирует к инвестициям; искажает развитие бизнеса, подрывает доверие людей к правительству, тормозит экономический рост, сдерживает политическое и экономическое развитие, порождает социальное неравенство и ставит под угрозу национальную безопасность страны.

Коррупция мешает улучшению экономики страны, разрушает ее. При нарушении работы механизмов конкуренции, образуются барьеры к свободе предпринимательской деятельности, права собственности существенно сужаются, падает доверие экономических субъектов к способности государства контролировать ситуацию. В итоге снижение инвестиционной привлекательности страны происходит неоправданное увеличение тарифов и цен за счет издержек, связанных с «платными услугами чиновников»; без объяснений используются бюджетные накопления. Все эти процессы в итоге приводят к появлению теневой экономики, а значит, препятствуют росту благосостояния граждан РФ и становлению прочного гражданского общества.

Это опасное явление появилось не вчера и представляет собой серьезную опасность. В одном из выпусков еженедельного научно-популярного журнала «New Scientist» представлен вывод нескольких проведенных ранее исследований о причинах коррупции. Можно наглядно увидеть, почему люди становятся коррупционерами. На это, как говорят ученые, есть две основные причины.

Во-первых, это получение власти к незаконному обогащению. Кому же помешает дополнительный, хоть и совсем незаконный заработок? Коррупция дает стремительное повышение положения в различных органах власти, в политике и бизнесе. Во-вторых, российское общество уже признало коррупцию. Это значит, что бороться с ней никто не собирается, так как это явление находится в порядке повседневных вещей. Неверие в то, что ее можно искоренить, настолько укоренилось среди россиян, что можно услышать выражение «оптимальный уровень» коррупции.

¹ Transparency International, или Транспаренси Интернешнл - неправительственная международная организация по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции по всему миру.

По данным Management Systems International², проводившего исследование коррупции в России, российская общественность выделяет следующие последствия коррупции:



Исходя из диаграммы, следует отметить, что большая часть респондентов (36%) считают сильнейшим отрицательным последствием коррупции – снижение уровня жизни. С одной и очевидной стороны, это негативный показатель. Но с другой стороны, здесь есть положительный момент. Если треть отвечавших считают коррупцию проблемой, приводящей к таким тяжелым последствиям, то для них это явление не является привычным и «само собой разумеющимся». Значит, например, при появлении уверенного лидера или изменении позиции с неверия в собственные силы в уверенность изменить ситуацию, эта доля людей сможет и будет бороться.

Формы коррупции разнообразны: от примитивных, в виде получения взяток, за совершение как законных, так и незаконных действий. В том числе в результате вмешательства коррумпированных должностных лиц, в конкурентную борьбу в пользу взяточдателей. До сложных и завуалированных - в виде участия должностных лиц, их родственников и близких, самолично или через доверенных лиц, в различных сферах предпринимательской деятельности, продажи должностей и званий.

Каждый когда-нибудь сталкивался с таким явлением и абсолютно точно понимает, что с ним необходимо бороться. Главный вопрос здесь – «как?». Борьба с коррупцией должна вестись на всех уровнях власти, а также в правоохранительных органах. Тот, кто единожды украл, сделает это еще не раз. Такие люди подрывают доверие органам государственного управления, а значит, им там не место.

Безусловно, эффективность работы по искоренению коррупции в наибольшей степени зависит от доверия граждан России. Так как они

² Management Systems International – международная развивающаяся консалтинговая фирма в Вашингтоне, основанная в 1981 году.

являются основой и опорой всего государства. Коррупцированный аппарат не пригоден для выполнения функций государства, и бесполезен для общества.

Использованные источники:

1. Модельный закон «Об основах законодательства об антикоррупционной политике» (Принят на XXII пленарном заседании МПА СНГ 15 ноября 2003 г.).
 2. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: Ид-во ГУ ВШЭ, 2004. Гл. 4, 5.
 3. Басова Т.Б. Положение с коррупцией в органах внутренних дел (опыт криминологического исследования)// Преступность в России и борьба с ней: региональный опыт. М., 2003.
 4. Возжеников А.В. Национальная безопасность России: Монография. М., 2002. С. 19.
 5. Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства. М.: Дело, 2005. 240 с.
- Электронные ресурсы.
1. «Коррупция и война» [Электронный ресурс] http://www.project-syndicate.org/print_commentary/voinovich1/Russian
 2. Экономический рост России [Электронный ресурс] <http://www.economics-online.ru>

Салихов М.Р.
студент гр. ГМУ-402
Исламова З.Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ

Российская Федерация, г. Уфа

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ

Статья посвящена проблемам устойчивого развития сельских поселений. Особое внимание обращается на место сельских поселений в выполнении общенациональных функций государственной политики. Авторами выявлены проблемы устойчивого развития сельских поселений и предложены мероприятия по их решению на основе анализа нормативно-правовой базы.

Ключевые слова: государственная политика, сельские поселения.

На сегодняшний день существует большое количество определений сельского поселения. Самое общее определение, которое известно практически каждому человеку, заключается в том, что сельское поселение - это населенный пункт, находящийся в сельской местности, в котором большинство жителей работает в сфере сельского хозяйства. Наиболее точное и полное определение сельским поселениям дают энциклопедии: «к

сельским поселениям относят населенные места (независимо от их людности), в которых жители заняты главным образом сельским или лесным хозяйством, промысловой охотой, а также поселения, связанные с другими видами деятельности (обслуживание промышленности, транспорта, строительства), если они имеют малочисленное население и расположены в сельской местности» [1].

На законодательном уровне определение сельского поселения дано в Федеральном законе от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации": сельское поселение – один или несколько объединенных общей территорией сельских населенных пунктов (поселков, сел, станиц, деревень, хуторов, кишлаков, аулов и других сельских населенных пунктов), в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления [2].

Сельские поселения как социально-территориальная подсистема общества выполняют следующие важнейшие общенациональные функции [3]:

- производственная функция, которая направлена на удовлетворение потребностей общества в продовольствии и сырье для промышленности, продукции лесного, охотничье-промыслового и рыбного хозяйства, а также в другой несельскохозяйственной продукции;
- демографическая функция, которая направлена на увеличение демографического потенциала страны;
- трудоресурсная функция, которая направлена на обеспечение городов мигрировавшей из села рабочей силой (прежде всего для занятия рабочих мест, не востребованных горожанами), использование в городских организациях трудоспособного сельского населения, проживающего в пригородах, а также на привлечение трудоспособного сельского населения для работы в организациях (филиалах), размещаемых в сельской местности городскими хозяйствующими субъектами;
- жилищная функция, которая направлена на размещение на сельских территориях жилых домов граждан, имеющих доходное занятие в городе, а также на предоставление им в пользование объектов сельской социальной и инженерной инфраструктуры;
- пространственно-коммуникационная функция, которая направлена на размещение и обслуживание дорог, линий электропередачи, водопроводов и других инженерных коммуникаций, а также на создание условий для обеспечения жителей сельских поселений услугами связи;

- социальный контроль над сельской территорией, который направлен на содействие органам государственной власти и местного самоуправления в обеспечении общественного порядка и безопасности на малолюдных территориях и в сельских поселениях, а также в охране пограничных зон.

Государственная политика в области устойчивого развития сельских поселений должна включать в себя систему правовых, финансово-экономических и организационных мер, определяющих деятельность федеральных органов государственной власти, их территориальных органов, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, направленную на повышение эффективности сельской экономики, уровня и качества жизни сельского населения, а также рациональное использование и воспроизводство природно-ресурсного потенциала сельских территорий.

Основными проблемами, препятствующими реализации государственной политики в области развития сельских поселений, являются:

- отсутствие необходимых и предусмотренных законодательством Российской Федерации ресурсов (организационных, финансовых, материальных, земли и других объектов собственности).
- отсутствие со стороны государственных органов власти какой-либо поддержки или даже простого внимания к жизни сельского населения, концентрация ресурсов и реальных властных полномочий.
- неразвитость коммунальной инфраструктуры и муниципального хозяйства на селе, информационная изоляция, плачевное состояние сельского здравоохранения, образования коммуникаций, что не позволяет на селе заниматься организацией предоставления необходимых услуг сельским жителям, как того требует начавшаяся реформа местного самоуправления;
- низкая гражданская активность жителей и повышение социальной апатии, дальнейшее усиление оттока ресурсов с сельских территорий (включая финансы и кадры), рост бедности и восприятия безысходности жителями села.

Исходя из положений Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года, в целях решения задачи Государственной программы по повышению качества жизни сельского населения определены следующие цели [3]:

- создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности;

- стимулирование инвестиционной активности в агропромышленном комплексе путем создания благоприятных инфраструктурных условий в сельской местности;
- активизация участия граждан, проживающих в сельской местности, в решении вопросов местного значения;
- формирование позитивного отношения к сельскому образу жизни.

Мероприятия по устойчивому развитию сельских территорий, согласно Концепции, сгруппированы по следующим направлениям:

- улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов;
- комплексное обустройство объектами социальной и инженерной инфраструктуры сельских поселений;
- грантовая поддержка местных инициатив граждан, проживающих в сельской местности, по улучшению условий жизнедеятельности;
- поощрение и популяризация достижений в сфере развития сельских территорий;
- научно-методическое обеспечение реализации мероприятий Программы.

Таким образом, создание условий для устойчивого развития сельских поселений является одной из важнейших стратегических целей государственной политики, достижение которой позволит обеспечить продовольственную безопасность страны, повысить конкурентоспособность российской экономики и благосостояние самих граждан.

Использованные источники:

1. Большая Советская Энциклопедия [Текст]: т. 23. – М., Издательство "Советская энциклопедия", 1976. – с. 208.
2. Об общих принципах организации местного самоуправления Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 06.10. 2003 г. № 131-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
3. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 30.11.2010 № 2136-р // СПС «Консультант Плюс».

*Салихова С.Ф., к.э.н.
доцент
Фатхутдинова А.З.
студент
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОБЪЕКТ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Трудовые ресурсы муниципального образования – часть населения муниципального образования, обладающая физическими и интеллектуальными способностями к трудовой деятельности, профессиональной подготовкой и квалификацией, необходимыми для участия в общественном производстве [1].

Субъектами муниципального управления трудовыми ресурсами являются органы местного самоуправления муниципального образования. Объектами муниципального управления являются трудовые ресурсы. Обратная связь - это результаты непосредственных наблюдений и контроля со стороны субъекта управления: документация, отчетность.

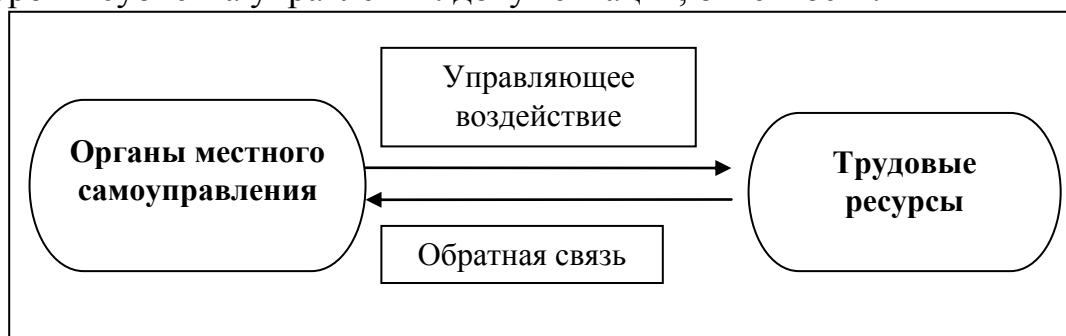


Рисунок 1 Взаимодействие объекта и субъекта в процессе управления

Сложность муниципального управления трудовыми ресурсами состоит в том, что в большей части регулирование этих вопросов относится к федеральному и региональному уровню государственной власти. Также большинство трудоспособного населения, которое проживает на территории данного муниципального образования, работает в организациях немunicipальных форм собственности. Возможности воздействия на рынок труда органов местного самоуправления ограничены. Однако органы местного самоуправления все-таки могут влиять на процессы занятости и трудовых отношений, таким образом, формируется муниципальная политика в данной сфере.

Федеральный закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» не возлагает на органы местного самоуправления никаких полномочий в сфере управления трудовыми ресурсами. Однако согласно статье 7.2 ФЗ № 1032-1 «О занятости населения в РФ», органы местного самоуправления вправе участвовать в организации и финансировании:

- проведения оплачиваемых общественных работ;
- временного трудоустройства несовершеннолетних (в свободное от учебы время), безработных граждан;
- ярмарок вакансий и учебных рабочих мест.

Органы местного самоуправления могут также оказывать содействие органам службы занятости в получении достоверной информации о занятости граждан.

Муниципальные органы не могут не участвовать в управлении трудовыми ресурсами, т.к. от эффективного управления зависит уровень благосостояния населения муниципального образования. Поэтому в этих целях разрабатываются и реализуются совместно со службами занятости муниципальные программы содействия занятости населения, молодежного предпринимательства, поддержки малого и среднего бизнеса и т.п.[2]

Таким образом, главной целью управления трудовыми ресурсами муниципального образования является достижение эффективной занятости населения. Она достигается за счет роста уровня и качества жизни, повышения качества и конкурентоспособности рабочей силы, обеспечения гарантий в области социально-трудовых отношений, стимулирования рационального распределения трудовых ресурсов по секторам и отраслям экономики. Тем самым кроме наличия рабочих мест муниципальное образование получит уровень и регулярность выдачи заработной платы условия труда. А от них, как известно, зависит уровень материального благосостояния населения и налоговые поступления в местные бюджеты, и состояние здоровья и продолжительность жизни человека.

Использованные источники:

1. Кибанов А.Я. Управление трудовыми ресурсами [Текст] : учебное пособие / А.Я. Кибанов, Е.А. Митрофанова, И.А. Эсаулова. – М. : Инфра-М, 2009. – 13 с.
2. Зотов, В.Б. Система муниципального управления [Текст] : учебное пособие / В.Б. Зотов. – Ростов-на-Дону.: Феникс, 2010г. – 378 с.

*Салихова С.Ф., к.э.н.
доцент*

*Копылова Т.В.
студент*

**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Уфа**

ОСОБЕННОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье рассматривается главный фактор устойчивого социально-экономического развития региона – это эффективное

использование трудовых ресурсов. Цель статьи – исследование особенности формирования трудовых ресурсов в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, государство, экономически активное население, производственная сила, эффективность.

Одним из главных факторов устойчивого социально-экономического развития региона является формирование, а также эффективное использование трудовых ресурсов. Под трудовыми ресурсами понимают часть населения, обладающая физическим развитием, разумом и знаниями, необходимыми для полезной деятельности в общественном производстве. Первой производительной силой общественного производства непосредственно являются трудовые ресурсы, а определяющий критерий социально-экономического развития общества в целом – это производительность труда. В области применения и использования трудовых ресурсов региона самой главной задачей является обеспечение эффективной занятости экономически активного населения, повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы. Вследствие этого, достаточная обеспеченность региона трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда играют значительную роль в повышении эффективности региональной экономики.

Мобильность трудовых ресурсов, необходимость перераспределения их в пользу приоритетных отраслей – закономерные явления, которые вызваны главным образом ускорением научно-технического прогресса, переходом экономики на инновационный путь развития. Впрочем, на практике прослеживаются несоответствия в отраслевой и территориальной трудовой обеспеченности. Рычагом исключения этих недостатков есть проведение в масштабе государства эффективной демографической, социальной политики:

1) способствующей росту населения в городах с напряженным балансом трудовых ресурсов;

2) направленной на размещение трудоемких производств в трудоизбыточных городах с одновременной подготовкой рабочих кадров из местной молодежи. Отсюда видна потребность постоянного совершенствования механизма размещения производительных сил, направленного на обеспечение комплексного и высокоэффективного развития малых и средних городов.

Государство создает различные социально-экономические программы, например, Правительство РБ разработала «Стратегию социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года» (Постановление от 30 сентября 2009 г. № 370) [1]. Из данного документа видно, что главным стратегическим приоритетом, является развитие человеческого потенциала и повышение качества жизни населения до уровня, сопоставимого с мировыми стандартами. Здесь можно заметить, что с одной стороны это предполагает создание благоприятных условий для

развития каждого человека и улучшение условий жизни граждан, с другой, - повышение конкурентоспособности трудовых ресурсов. Трудовые ресурсы могут быть использованы в целях производства материальных и духовных благ, обеспечивая свободное развитие и реализацию каждого человека.

По данным информационного портала занятости населения Минтруда РБ на начало 2014 года видно, что на 1 февраля по республике стояли на учете 24225 безработных (увеличение с начала января на 310 человек), из них сельские жители составили 44%. Состав безработных граждан на 1 февраля 2014г. доля женщин составила – 62% (62%); мужчин – 38% (38%); молодежи в возрасте 16-29 лет – 20% (22%); лиц предпенсионного возраста – 12% (11%); инвалидов – 8% (7%) [2]. Самыми требующими специальностями в регионе есть рабочие, особенно большим спросом пользуются подручные рабочие и водители. Куда проще трудоустроиться занятым в области IT-технологий и инженерам, занятым в области машиностроения и строительства. Зато существенно превышает спрос на такие специальности как управленцы, экономисты и юристы.

Для покрытия недостатка в трудовых ресурсах (особенно в рабочих специальностях) необходимо развитие системы профессионально-технического образования в зависимости от потребности конкретных предприятий. А для удержания необходимого количества рабочих мест, следует повысить заинтересованность работников как в области заработной платы, так и другими социальными обязательствами.

Использованные источники:

- 1.О стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года [Электронный ресурс]: постановление Правительства РБ от 30.09.2009 г. № 370 // СПС «Консультант Плюс».
2. Информационного портала занятости населения Минтруда Республики Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bashzan.ru>

*Салихова С.Ф., к.э.н.
доцент
Фатхутдинова А.З.
студент
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Управление трудовыми ресурсами муниципального образования – это практическое, организующее и регулирующее воздействие государственных органов и органов местного самоуправления на процесс формирования, распределения и использования трудовых ресурсов в целях достижения эффективной занятости населения муниципального образования [1].

Главной целью управления трудовыми ресурсами муниципального образования является эффективная занятость населения. Она достигается за счет роста уровня и качества жизни, повышения качества и конкурентоспособности рабочей силы, обеспечения гарантий в области социально-трудовых отношений, стимулирования рационального распределения трудовых ресурсов по секторам и отраслям экономики. Тем самым кроме наличия рабочих мест муниципальное образование получает уровень и регулярность выдачи заработной платы условия труда. А от них, как известно, зависит уровень материального благосостояния населения и налоговые поступления в местные бюджеты, и состояние здоровья и продолжительность жизни человека [2]. Актуальность данной темы в том, что на сегодняшний день на рынке труда муниципальных образований существуют острые проблемы, которые необходимо решать.

Проанализировав ситуацию на рынке труда г.Уфы и изучив деятельность органов местного самоуправления в области УТР, мы выявили следующие проблемы:

- состояние охраны труда на предприятиях малого и среднего бизнеса неудовлетворительное;
- наблюдается рост скрытой безработицы;
- размер пособия по безработице, зависящий от низкого уровня оплаты труда работников, не позволяет создавать для лиц, временно утративших заработок, достойные условия жизни;
- перенасыщенность рынка труда одними специалистами на фоне острого дефицита других;
- рост безработицы среди молодежи;
- отсутствие законодательства о введении гибких форм занятости;
- законодательно не оформлена неполная (частичная) занятость, либо незанятость без разрыва трудовых отношений (скрытая форма безработицы).

Нами предлагаются следующие пути решения названных проблем. В нормативно-правовой сфере:

1. Закрепить полномочия органов местного самоуправления в сфере управления трудовыми ресурсами в федеральном законе №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Ввести гибкие формы занятости путем внесения изменений в Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации».
3. Закрепить в Законе РБ «О содействии занятости населения в Республике Башкортостан» социальные гарантии выпускников и ввести квоты на прием молодых специалистов.
4. Разработать новый федеральный закон «О легализации неполной (частичной) занятости, скрытой безработицы в РФ».

5. Ужесточить меры ответственности за осуществление незаконной трудовой деятельности иностранных работников путем внесения изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и другие законодательные акты.

С учетом изложенного в сфере применения информационных технологий мы предлагаем внедрить программное обеспечение «Электронный работодатель» в деятельность Центра занятости населения г.Уфа. Основные преимущества данного программного обеспечения:

- удобство в работе
- экономия времени работодателей
- экономия расходных материалов.
- уменьшение количества бумажных документов.
- повышение оперативности принятия решений.
- увеличение скорости прохождения документов.
- повышение качества предоставляемой информации и услуг.

Также нами предлагаются следующие мероприятия по совершенствованию управления трудовыми ресурсами г.Уфа.

1. Открытие учебно-отраслевых комплексов «школа – профессиональное училище – техникум – вуз – предприятие» на базе уже существующих предприятий, организаций и учебных заведений.

Деятельность учебно-отраслевых комплексов будет включать:

- Организация бесед, мастер - классов ведущими специалистами предприятий.
- Подписание договоров с предприятиями на прохождение практики студентов с последующим трудоустройством.
- Проведение повышения квалификации сотрудников предприятий на базе учебного заведения.
- Чтение лекций для сотрудников предприятия профессорско-преподавательским составом.
- Корректировка учебного плана с участием квалифицированных специалистов предприятий.
- Обучение руководящего звена компании (аспирантура, докторантура, магистратура, второе высшее, подготовка и защита кандидатских и докторских диссертаций).
- Проведение семинаров в школах г.Уфы о выборе будущей профессии, участие работников предприятий в классных часах и т.п.

Положительные стороны учебно-отраслевых комплексов: организация стажировок на предприятии; вклад предприятий в модернизацию учебного оборудования; участие профессионалов в процессе обучения; содействие трудоустройству: распределение, помощь служб трудоустройства вузов; проведение повышения квалификации сотрудников организации; обеспечение студентам временной занятости на период обучения; получение квалифицированных кадров для организаций и предприятий.

2. Разработка Прогноза потребностей рынка труда городского округа г.Уфа в специальностях различных направлений до 2018 года.

Для разработки данного прогноза необходимо:

- осуществить работу по сбору и обобщению сведений от организаций и предприятий в различных сферах деятельности;

- создать официальный сайт в целях информирования населения о полученных данных;

- распространить по школам г.Уфы для того, чтобы учащиеся ознакомились и могли определиться с будущей востребованной профессией.

3. Организация в школах для учащихся 5–8 классов общеобразовательных школ адаптационных курсов «Профессиональный компас», «Профессиональное самоопределение — выбор профессионального пути», проведение конкурсов профессионального мастерства. К этой работе могут привлекаться образовательные учреждения, работодатели. Организация осуществляется Администрацией ГО г.Уфа и Центром занятости населения – Молодежная биржа труда.

Таким образом, предлагаемый комплекс мероприятий может стать решением таких острых проблем как перенасыщенность рынка труда одними специалистами на фоне острого дефицита других, нехватка квалифицированных кадров и рост безработицы среди молодежи.

Использованные источники:

1. Кибанов А.Я. Управление трудовыми ресурсами [Текст] : учебное пособие / А.Я. Кибанов, Е.А. Митрофанова, И.А. Эсаулова. – М. : Инфра-М, 2009. – 13 с.

2. Зотов, В.Б. Система муниципального управления [Текст] : учебное пособие / В.Б. Зотов. – Ростов-на-Дону.: Феникс, 2010г. – 378 с.

3. Гладышева, А.В. Роль государства в обеспечении занятости молодежи [Текст] / А.В. Гладышева, О.Н. Горбунова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 11. – С. 26-31.

Самарин В.А.

студент 6 курса

Старооскольский технологический институт

им. А.А. Угарова (филиал) ФГАОУ ВПО

«Национальный исследовательский

технологический университет «МИСиС»

Россия, г. Старый Оскол

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

В свете мировых природоохранных тенденций суть модернизации экономики все больше определяется как обеспечение технологического процесса для долговременного социально-экономического развития на основе поддержания благоприятной окружающей среды. Важнейшей характеристикой такого развития является переход к принципам «зеленой

экономики» – экономической системы, подразумевающей рост благосостояния и социальных гарантий общества и одновременное сокращение экологических рисков и дефицитов.



Рис. 1. Исполнение бюджета Российской Федерации в 1999 и 2011 гг.

Наличие богатых природных ресурсов, несомненно, сильная сторона России. Анализ показывает, что роль нефтегазовых доходов в исполнении бюджета страны все более возрастает (рис. 1).

Проблемы и ограничения такого варианта экономического роста хорошо известны и неоднократно анализировались российскими и зарубежными учеными [1, 2, 3, 7, 8]. Одной из самых острых проблем здесь являются экологические последствия: хозяйственно-экономическая деятельность привела к значительным, по ряду факторов – необратимым, изменениям природной среды. Территории, оказавшиеся в зоне прямого влияния промышленных и селитебных комплексов, испытывают антропогенную нагрузку высокого уровня интенсивности практически по всем компонентам [3, 5]. Перманентный кризис углубил негативные экологические сдвиги в российской экономике, поскольку ее структура еще более сместилась в сторону «грязных» экспорто-ориентированных добывающих отраслей. Анализ структуры российского экспорта по состоянию на 2011 г. показал, что минеральные продукты составляют в нем более 70% (рис. 2).

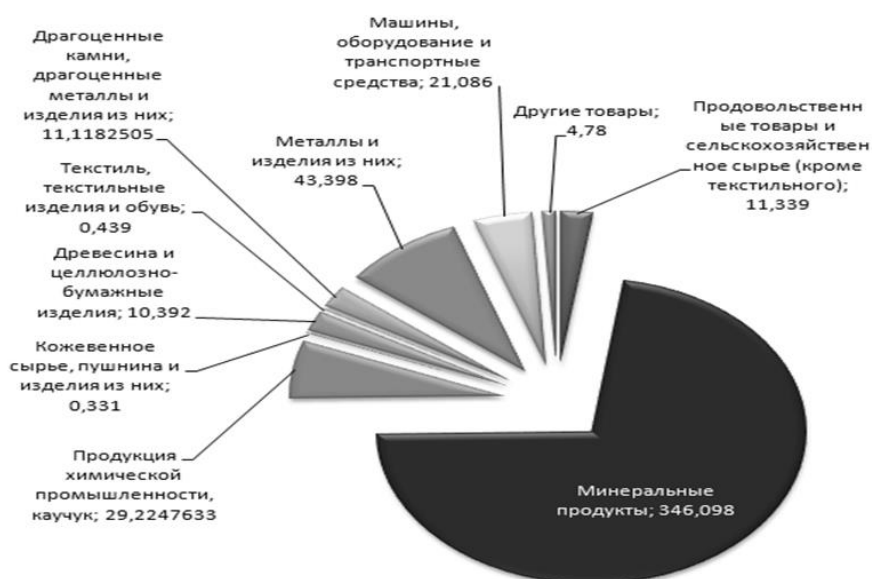


Рис. 2. Структура российского экспорта, в млрд. долл. США

Через ресурсопотребляющий этап индустриализации прошли все экономически развитые в настоящее время страны мира. Но в настоящее время одним из условий развития мировой экономики стал принципиально новый подход к обеспечению долговременного социально-экономического развития [4, 6]. В ближайшие десятилетия развитые страны будут иметь экономику с новой инновационной и технологической основой, важнейшей характеристикой которой будет минимальное воздействие на окружающую среду. Более того, экологизация экономики становится не сопутствующей задачей, а основной целью развития.

При этом экономический рост по-прежнему остается важнейшим критерием развития. Но определяющей для экономического роста становится экологическая безопасность. Все это и определяет суть модернизации как обеспечение технологического процесса для долговременного социально-экономического развития на основе поддержания благоприятной окружающей среды. Многие российские исследователи прямо указывают на то, что необходима поддержка модернизации российского производства по пути так называемого «двойного выигрыша», связанного с обеспечением как экономической эффективности, так и рационального природопользования, в том числе, сокращения загрязнения природных сред: атмосферы, гидросферы и литосферы [1, 3, 4, 7, 8].

Сложности перехода России на «рельсы» экологически ориентированной экономики очевидны. Особое место занимает здесь инерционность процессов развития. В то же время, предпосылки для перехода к долговременному экологически ориентированному социально-экономическому развитию, несомненно, есть. Однако для реализации имеющегося потенциала необходим существенный пересмотр стратегии и тактики экономической деятельности, концентрация усилий на реальном

рациональном развитии, ресурсо- и энергосбережении.

Использованные источники:

1. Анопченко Т.Ю. Ростовская область. Устойчивое развитие: опыт, проблемы, перспективы / Т.Ю. Анопченко, Д.Ю. Савон. М., 2011. – 211 с.
2. Самарина В.П. Анализ проблем регионального развития применительно к типам регионов // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 42 (177). – С. 13-20
3. Самарина В.П. Проблемы сочетаемости экономического роста и эффективного природопользования в старопромышленных регионах (на примере Белгородской области) / В. П. Самарина // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 12. – С. 34-42.
4. Самарина В.П. Проявление эффекта декаплинга в промышленно развитом регионе (на примере Мурманской области) / В. П. Самарина // Научный вестник Московского государственного горного университета. – 2013. – № 12. – С. 205-211.
5. Самарина В.П. Влияние горно-металлургического комплекса на динамику тяжелых металлов в бассейнах малых рек Курско-белгородской магнитной аномалии / В. П. Самарина // Водные ресурсы. – 2003. – Т. 30. – № 5. – С. 596-604.
6. Скуфьина Т. Региональное развитие России в свете циклически-волновых представлений Т. Скуфьина, С. Баранов // Федерализм. – 2007. – № 1 (45). – С. 29-48
7. Терешина М.В. Мультипликативный эффект влияния экологических факторов на региональный инвестиционный процесс / М.В. Терешина // Сборник научных трудов Sworld. – 2008. – Т. 9. – № 1. – С. 80-81.
8. Черникова А.А. Некоторые особенности влияния экономического кризиса на регионы России / А.А. Черникова, В.П. Самарина, Н.А. Полева // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 25. – С. 8-18.

*Самарова Т.К.
студент 2го курса
Мочалова Я.В., к.э.н.
доцент
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ИНФЛЯЦИЯ: ПРИЧИНЫ, ВИДЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы происхождения и сущности инфляции, указываются её основные причины, характеризуются виды инфляции, её последствия.

Ключевые слова: инфляция, причины инфляции, виды инфляции, последствия инфляции.

Оптимальным условием существования общества является одновременное достижение процветания и стабильности цен. Однако это остается одной из важнейших нерешенных проблем экономической деятельности. Приходится находить компромисс, где приемлемые темпы роста и безработица, а также поведение цен, при котором люди чувствуют себя вполне комфортно. [1]

Но в последнее время большинство стран испытывают постоянную и довольно высокую инфляцию. Постараемся разобраться с этим явлением.

Инфляция означает устойчивое повышение общего уровня цен, сопровождаемое соответствующим снижением покупательной способности денег (обесцениванием денег) и ведущее к перераспределению национального дохода. Инфляция неизменный спутник рыночной экономики, и проявлялась она в наиболее развитых странах (Англия) уже в XIII веке. Увеличение золота и серебра в связи с открытием Америки в начале XVI века и разработка новых месторождений драгоценных металлов в середине XIX века привели к значительному росту цен.

Инфляция измеряется с помощью индекса цен. Существуют различные методы расчета данного индекса: индекс потребительских цен, индекс цен производителей, индекс-дефлятор ВВП. Эти индексы различаются составом благ, входящих в оцениваемый набор, или корзину. Для того чтобы рассчитать индекс цен, необходимо знать стоимость рыночной корзины в данном (текущем) году и ее же стоимость в базовом году (году, принятом за точку отсчета). Общая формула индекса цен выглядит следующим образом:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Стоимость рыночной корзины в текущем году}}{\text{Стоимость рыночной корзины в базовом году}}$$

Предположим, что за базовый принят 2013 г. В этом случае нам необходимо рассчитать стоимость рыночного набора в текущих ценах, т.е. в ценах данного года (числитель формулы) и стоимость рыночного набора в базовых ценах, т.е. в ценах 2013 г. (знаменатель формулы).

Поскольку уровень (или темп) инфляции показывает, на сколько цены выросли за год, то его можно рассчитать следующим образом:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{ИЦ_1 - ИЦ_0}{ИЦ_0} \times 100\%$$

- $ИЦ_0$ — индекс цен предыдущего года (например, 2013),
- $ИЦ_1$ — индекс цен текущего года (например, 2014). [3]

Исходя из темпов инфляции, различают несколько её видов.

Низкая (ползущая) инфляция характеризуется постепенным и предсказуемым ростом цен. Годовой темп роста такой инфляции выражен однозначным числом. При этом люди доверяют деньгам, заключают долгосрочные контракты, проводят расчеты в денежной форме, поскольку уверены, что относительные цены на товары останутся на том же уровне. [1]

Галопирующая инфляция по темпам может достигать 200 %. При этом в экономике происходят серьезные изменения. Большинство контрактов заключаются в иностранной валюте. Деньги быстро теряют свою ценность, люди хранят при себе лишь небольшие суммы, необходимые для текущих расчетов. Финансовые рынки приходят в упадок, потребители предпочитают вкладывать деньги в недвижимость и другое имущество. Иногда это позволяет экономике расти довольно быстрыми темпами, не смотря на бедственное положение ценовой системы [1]. Уровень инфляции в России в 2013 составлял 6,45% что стало одной из причин значительного замедления развития экономики. [5]

Но самый тяжелый вид – гиперинфляция. В России в начале 90-х годов прошлого века среднегодовые темпы инфляции достигали 2500% (1992 г.) [2]. Пол Э. Самуэльсон образно назвал этот тип инфляции «предсмертной агонией», т.к. именно этот тип наиболее ярко демонстрирует разрушительный эффект инфляции для экономики. В условиях гиперинфляции реальный спрос на деньги катастрофически падает, относительные цены нестабильны.

Почему же возникает инфляция? Её могут вызвать разные причины. Например, несоответствие денежного спроса и товарной массы, когда спрос на товары и услуги превышает размер товарооборота; превышение доходов над потребительскими расходами; дефицит государственного бюджета; чрезмерное инвестирование — объем инвестиций превышает возможность экономики; опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом производства и повышением производительности труда. Такие причины называют монетарными. К структурным причинам относятся деформации народно-хозяйственной структуры, выражающаяся в отставании развития отраслей потребительского сектора; снижение эффективности капиталовложения и сдерживание роста потребления; несовершенство системы управления экономикой. Инфляционные процессы могут быть вызваны и внешними причинами — сокращением поступлений от внешней торговли, отрицательным сальдо внешнеторгового платежного баланса.

Инфляция имеет множество негативных последствий. Это, прежде всего, снижение реальных доходов и покупательной способности денег. Кроме того, нарушение в относительных ценах ведет к сокращению объема выпуска отдельных товаров, а иногда и сокращению производства и занятости в экономике в целом.

Однако было бы неверно утверждать, что инфляция никому не выгодна. Так, правительство, выпуская в обращение не обеспеченные товарами деньги, увеличивает расходы бюджета, что может привести к росту спроса и оживить экономику. Солидный денежный выигрыш получает должник, берущий деньги в долг под проценты ниже уровня инфляции. Тот, кто задерживает выплату денег, выигрывает от инфляции, т.к. расплачивается «подешевевшими» деньгами.

Методов борьбы с инфляцией довольно много, но это не является предметом нашего исследования. Можно сказать, что универсальным является метод сдерживания денежной массы при одновременном наращивании товарной. Но инфляцию гораздо легче вызвать, чем подавить.

Использованные источники:

1. Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. Экономика: Пер. с англ.: 16-е издание.: - М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 688 с.
2. Курс экономики: Учебник/ Под ред. Б.А.Райзберга. – 4-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 672 с.
3. Энциклопедия экономиста. [Электронный ресурс]. Режим доступа: grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/inflyaciya.html
4. Мировая экономика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.ereport.ru/articles/macro/macro14.htm
5. Электронное периодическое издание «Ведомости» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.vedomosti.ru/finance/news/20858231/stagnaciya-god-pervyj

Самко Н.Г.

соискатель

**кафедра экономической теории
экономический факультет**

**Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко
Украина, г. Киев**

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ
В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Аннотация. В статье исследуются предпосылки возникновения глобализационных процессов в финансовой сфере и ключевые факторы их дальнейшего развития, анализируются новые подходы к определению приоритетов денежно-кредитной политики центральных банков в условиях финансовой глобализации.

Ключевые слова: финансовая глобализация; центральный банк; денежно-кредитная политика.

Для современного этапа развития мировой экономики характерна активизация процессов глобализации, в том числе ее финансовой составляющей. Финансовая глобализация представляет собой процесс постепенного объединения национальных и региональных финансовых рынков в единый мировой (глобальный) финансовый рынок как следствие международной финансовой деятельности транснациональных компаний. Проявляется финансовая глобализация через три ключевых аспекта: глобальное присутствие международных финансовых институтов; международную финансовую интеграцию и стремительное развитие финансовых инноваций.

Одной из важных предпосылок возникновения и развития процессов финансовой глобализации стало снятие ограничений по текущим операциям и трансграничным операциям с капиталом на национальном уровне сначала в развитых рыночных экономиках (в 1960–1980-х гг.), а впоследствии – и в развивающихся странах (в 1980–1990-х гг.). В конце 1990-х – начале 2000-х гг. к процессам валютной и финансовой либерализации присоединились страны Восточной Европы и СНГ, а также Китай. Другой ключевой предпосылкой развития глобализационных процессов в финансовой сфере стали достижения в сфере информационных технологий, позволившие связать между собой, с одной стороны, национальные финансовые рынки, а с другой – рынки производных финансовых инструментов.

Финансовая глобализация также связана с процессом интеграции национальных финансовых рынков в единый общемировой финансовый рынок. Однако если на начальных этапах глобализации международные финансовые рынки обслуживали реальный сектор экономики, страховали валютные риски, финансировали краткосрочные операции, то впоследствии движение иностранного финансового капитала, в том числе банковского, стало приобретать самостоятельное значение. Это привело к тому, что основным фактором, влияющим на развитие национальных экономик, стала текущая конъюнктура финансовых рынков. Произошла фундаментальная социально-экономическая трансформация: в эпоху финансовой глобализации реальный сектор перестал формировать финансовую сферу, наоборот – финансовые рынки начали активно влиять на состояние реальной экономики. В 2008 г. рыночная стоимость всех акций и облигаций в мире составила больше 100 трлн. долл. США, что в несколько раз превысило мировой объем банковских депозитов. Вместе с тем стал очевидным тот факт, что инновации и рост эффективности достигнуты ценой нестабильности, которую почувствовали участники рынка, причем одной из причин этой нестабильности стала высокая степень концентрации финансов в глобальном масштабе [9].

Ожидалось, что либерализация национального контроля над движением капитала станет фактором, стимулирующим экономический рост национальных экономик и повышение стабильности национального потребления, что особо актуально для развивающихся стран, которые, как правило, испытывают большой дефицит капитала и характеризуются более изменчивыми темпами роста доходов. В странах с формирующимся рынком – группе развивающихся стран, принимавших активное участие в глобализационных процессах, – явно отмечались в среднем более высокие показатели экономического роста, чем в других странах. Однако позднее большинство исследований, в которых с целью анализа связи между темпами экономического роста и степенью финансовой открытости использовались межстрановые регрессии, не смогли засвидетельствовать наличие прямой связи между либерализацией операций с капиталом и

экономическим ростом [3, с. 9–10]. Вследствие увеличения объема спекулятивных операций и наращивания объемов внешних долговых обязательств, открытая экономика постепенно приобретает высокую степень зависимости от тенденций развития глобального рынка, и соответственно, возрастает уровень рисков [8].

Ослабление контроля над движением капитала, появление «мобильных денег» на глобальных финансовых рынках, по мнению ученых, «превратило торговлю валютой в глобальное казино и расширило возможности «долларизации» других стран и народов» [2, с. 188]. В предкризисные годы в мире сформировались весьма внушительные объемы долларовых пассивов, причем сформировали их не американские банки, а банки других стран, предпочитавших доллар США национальной валюте. В 2007–2008 гг. рефинансирование глобальных долларовых пассивов осложнилось [7]. Недостаток финансирования в долларах бросил вызов финансовой стабильности как в США, так и во всем мире. Последствия данных явлений быстро распространились из финансовой сферы на нефинансовый сектор из-за значительного сжатия кредитных рынков, что привело к спаду в реальной экономике во многих странах.

Среди факторов дальнейшего развития глобализационных процессов в финансовой сфере можно назвать следующие:

- 1) неравномерность экономического развития стран мира;
- 2) неуравновешенность текущих платежных балансов;
- 3) дефицит у большинства стран собственных финансовых ресурсов для реализации социально-экономических преобразований;
- 4) необходимость поиска на международных рынках капитала финансовых средств для возмещения дефицитов бюджетов и выполнения долговых обязательств по внутренним и внешним заимствованиям;
- 5) дальнейший рост числа операций слияния и поглощения компаний и банков;
- 6) ускоренное развитие информационных технологий.

Как любое объективное явление, финансовая глобализация имеет позитивные и негативные проявления. Основными позитивными сторонами финансовой глобализации являются: высокие показатели мобильности и ликвидности капитала; объединение биржевых и внебиржевых торговых систем в единую глобальную коммуникационную сеть; усиление конкуренции на национальных финансовых рынках; высокие мировые стандарты в управлении финансовыми потоками.

Среди негативных явлений, проявляющихся в условиях финансовой глобализации, необходимо отметить следующие: усиление нестабильности национальных финансовых рынков вследствие либерализации контроля над

потоками капитала; уменьшение стойкости национальных экономик к мировым финансовым кризисам; ограничения доступа отдельных стран-участников на мировой финансовый рынок; риск миграции капитала из страны в случае ухудшения экономических и политических условий.

Важной проблемой в условиях глобального финансового рынка является также тот факт, что государство не может так же эффективно, как раньше, выполнять функции гаранта экономической стабильности, поскольку под государственное регулирование в полной мере подпадает деятельность только компаний-резидентов. Государство фактически превращается в рядового участника глобального рынка, чьи обязательства, к которым относятся национальная валюта, государственные ценные бумаги, котируются на рынке наряду с обязательствами частного сектора. Глобальный рынок отслеживает поведение национальных правительств так же, как и финансовую отчетность транснациональных корпораций и банков. Государственным институтом, на деятельность которого финансовая глобализация оказывает непосредственное влияние, является центральный банк.

Влияние транснационального капитала, в том числе банковского, приобрело глобальный, общемировой характер. В то же время центральные банки остаются регуляторами внутреннего банковского рынка. На появление этого дуализма еще в 1969 г. обратил внимание лауреат Нобелевской премии по экономике Джон Р. Хикс: «Только в национальной экономике, являющейся в значительной степени обособленной, национальный банк может быть настоящим центральным банком. С развитием мирового рынка и, особенно, международных финансовых рынков национальные центральные банки сдвигаются вниз в иерархии, становясь обычными банками в мировой системе без приставки «центральный». Таким образом, проблема, которая была решена (частично) учреждением национальных центральных банков, вновь дала о себе знать. Она остается все еще не решенной (несмотря на наши попытки ее разрешить) на мировом уровне...» [4, с. 164].

Финансовая глобализация ставит перед центральными банками новые задачи, ограничивая при этом пространство для проведения денежно-кредитной политики. Сегодня центральные банки обязаны учитывать большее число факторов, находящихся за пределами их прямого контроля: динамику глобальной экономики и экономик соседних государств; состояние основных мировых товарных и финансовых рынков; решения других центральных банков, прежде всего ключевых игроков на мировом финансовом рынке (Федеральной резервной системы США, Европейского центрального банка и Банка Японии).

Монетарную политику более невозможно строить на позиции автономии внутренней экономики и ограничения денежного предложения. Многие экономисты отмечают тот факт, что в условиях финансовой

глобализации частично теряется национальный суверенитет в области проведения экономической политики, в том числе и денежно-кредитной [1]. Предполагается, что в случае, если финансовая глобализация приведет к полной мобильности транснационального капитала, национальные монетарные регуляторы окажутся перед выбором: либо они будут осуществлять независимую денежно-кредитную политику, но при этом откажутся от регулирования валютного курса, либо наоборот – смогут поддерживать режим фиксированного валютного курса ценой потери независимости денежно-кредитной политики. Данное предположение сформулировано в форме так называемой «невозможной троицы» («impossible trinity»): в экономике не могут одновременно присутствовать фиксированный валютный курс, полная мобильность капитала и денежно-кредитная политика, направленная на решение внутренних задач [6, с. 10].

Глобальные последствия мирового финансового кризиса, сжатие межбанковского и других финансовых рынков заставили центральные банки многих стран разработать комплекс мер, направленных на стабилизацию внутренних финансовых рынков и восстановление ликвидности. Одним из новых посткризисных явлений стала нехватка финансирования в иностранной валюте. Дефицит валютных средств является прямым следствием глобальной финансовой нестабильности и требует «скоординированного на международном уровне подхода центральных банков к функции кредитора в последней инстанции» [5].

Современные подходы к денежно-кредитному регулированию требуют переосмысления. Государство объективно не может управлять трансграничным движением капитала, следовательно, методы антикризисной и антиинфляционной политики в зависимости от фазы делового цикла становятся малоэффективными. Процессы глобализации также уменьшают эффективность воздействия денежно-кредитной политики на экономику через процентный канал денежной трансмиссии, и в то же время усиливают действие канала, связанного с валютным курсом. Однако связь между процентной ставкой и валютным курсом не настолько явная, и это ограничивает возможность использования валютного канала как основного инструмента денежно-кредитного регулирования.

Можно выделить следующие ограничения в проведении денежно-кредитной политики в условиях финансовой глобализации:

1) снижается эффективность денежно-кредитной политики в целом, поскольку воздействие на банковскую систему внешних шоков и изменений в потоках капитала сильнее традиционных инструментов денежно-кредитной политики центрального банка;

2) под влиянием изменений в трансмиссионном механизме результаты регуляторных действий центрального банка становятся менее предсказуемыми;

3) возрастает степень ответственности центрального банка за действия, которые могут привести к оттоку капитала из страны, росту долларизации экономики, финансовому и экономическому кризису.

Включение в перечень таких полномочий центрального банка, как поддержание макрофинансовой стабильности, предотвращение «пузырей» цен на активы объективно требует, чтобы центральный банк осуществлял регулирование деятельности всех финансовых посредников, а не только банков. Однако подобная концентрация полномочий может предоставить центральному банку слишком широкую власть над финансовой сферой и национальной экономикой, фактически гарантировав выход его из-под контроля парламента и правительства. Поэтому при осуществлении реформ в финансово-кредитной сфере следует искать новые формы эффективного взаимодействия парламента, органов исполнительной власти и центрального банка.

Центральным банкам следует обратить особое внимание на эффективное управление ликвидностью финансово-кредитной системы. Меры по укреплению ликвидности будут способствовать усилению других инструментов денежно-кредитной политики, предоставив большую уверенность участникам рынка в возможности доступа к денежным средствам. Вероятно, именно в этой плоскости находятся новые возможности трансформации денежно-кредитной политики, так как при эффективном использовании инструментов управления ликвидностью происходит изменение таких важных характеристик финансово-кредитной системы, как скорость обращения ликвидности и возможность ее эффективного распределения в соответствии с потребностями экономики. А значит – обеспечиваются необходимые условия для сбалансированного развития финансово-кредитной системы и реального сектора экономики.

Выводы. Процесс формирования глобального финансового рынка существенно изменил архитектуру и экономическую среду, в которой функционируют национальные центральные банки. В настоящее время в большинстве развитых стран происходит поиск путей трансформации денежно-кредитной политики и определение новых целей деятельности национальных центральных банков.

Дальнейшее развитие процессов финансовой глобализации требует от государственных регуляторных органов проведения взвешенной макроэкономической политики, направленной как на постепенную либерализацию движения капитала, так и на сбалансированность внутренних и внешних источников заимствований, обеспечение финансовой стабильности, обдуманное и осторожное сочетание стимулов и ограничений в движении денежных потоков в целях недопущения разбалансировки основных финансовых и экономических пропорций.

Использованные источники:

1. *Ещенко П.С.* Куда движется глобальная экономика в XXI веке? / П.С. Ещенко, А.Г. Арсеев. – К.: Знання України, 2012. – 479 с.
2. *Коуз М.* Финансовая глобализация: не ограничиваясь порицаниями / М. Коуз, И. Прасад, К. Рогофф, Ш. Вей // *Финансы & развитие*. – 2007. – Март. – С. 9–13.
3. *Хикс Дж.* Стоимость и капитал / Дж. Хикс. – М.: Прогресс, 1988.
4. *Fischer S.* Distinguished Lecture on Economics in Government. Exchange Rate Regime: Is the Bipolar View Correct? / S. Fischer // *The Journal of Economic Perspectives*. – 2001. – Vol. 15. – No 2.
5. *McGuire P., Von Peter G.* The US Dollar Shortage in Global Banking / P. McGuire, G. Von Peter // *BIS Quarterly Review*. – Mar., 2009. – P. 47-63.
6. *Walter I.* Economic drivers of structural change in the global financial services industry / I. Walter // *Long range planning*. – Oxford, 2009. – Vol. 42. – № 5–6. – P. 588–613.
7. *Восканян М.А.* Некоторые подходы к денежно-кредитному регулированию в контексте глобализации мировой финансовой системы [Электронный ресурс] / М.А. Восканян. – Режим доступа: <http://www.group-global.org/ru/publication/view/3169>.
8. *Bernanke B.* Policy Coordination Among Central Banks // Speech At the Fifth European Central Bank Conference «The Euro at Ten: Lessons and Challenges», Frankfurt, Germany, Nov. 14, 2008 [Electronic resource] / B. Bernanke. – Access mode: <http://www.federalreserve.gov>.
9. *Ostry D.* Reaping the Benefits of Financial Globalization [Electronic resource] / D. Ostry, P. Mauro // *International Monetary Fund*. – June 2007. – Access mode: <http://www.imf.org/external/np/res/docs/2007/0607.pdf>.

Самуйлик Э. Г.
студент

Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ РАБОЧЕЙ ДОКУМЕНТАЦИИ АУДИТОРА

Аннотация: Статья посвящена изучению требований к составлению рабочей документации аудитором. Рассмотрены формы и содержание рабочей документации.

Ключевые слова: Рабочая документация, правила аудиторской деятельности.

Аудитор должен документально оформлять и хранить данные и факты, служащие основанием для аудиторского заключения, а также в подтверждение того, что аудит проводился в соответствии с правилами аудиторской проверки. При оформлении рабочих документов аудитору нужно обращать внимание на соблюдение определённых требований.

Правила аудиторской деятельности "Документирование аудита", утвержденные постановлением Министерства финансов Республики Беларусь № 81 от 4 августа 2000 г. определяют единые требования к содержанию, оформлению и порядку хранения рабочей документации аудитора. Соблюдение их необходимо для объективной оценки документации всеми ее пользователями - составителем, руководителем группы, руководителем аудиторской фирмы. Также это упростит работу самого аудитора при аудите в следующем периоде, сэкономит время и повысит качество проверки.

Рабочая документация — это документы, полученные или подготовленные аудитором самостоятельно в ходе проведения аудита, содержащие сведения о планировании аудита, выполненных аудиторских процедурах, полученных аудиторских доказательствах и выводах, сделанных по результатам проверки.

Рабочие документы аудитору необходимо составлять и систематизировать в достаточно полной форме и в таком объеме, чтобы обеспечить общее понимание аудита. В таком случае, если возникнет необходимость в продолжении проверки новым аудитором, он сможет понять проделанную до него работу и обосновать принятые решения и сделанные выводы [1].

В рабочей документации должно содержаться обоснование всех существенных вопросов, по которым аудиторской организации необходимо выразить свое мнение, а при рассмотрении сложных принципиальных вопросов необходимо наличие фактов, которые явились основанием для формирования аудиторских выводов [1].

Форма и содержание рабочей документации зависят от:

- характера аудиторского задания и требования, предъявляемого к итоговым документам аудита;
- характера и сложности деятельности аудируемого лица;
- характера выполняемых аудиторских процедур;
- достаточности и надлежащего характера полученных аудиторских доказательств;
- оценки риска существенного искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- характера и размера выявленных искажений бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- степени использования профессионального суждения в процессе проведения аудита и оценки его результатов;
- методологии аудита, применяемых приемов и средств проверки [2, с.1].

В соответствии с правилами аудиторской деятельности рабочая документация должна вестись на бумажных и (или) электронных носителях. При необходимости в документацию могут включаться выдержки или копии

документов аудируемого лица. Дубликаты документов аудируемого лица и (или) аудиторской организации, изначально подготовленных на бумажных носителях, в составе рабочей документации также должны храниться на бумажных носителях. К таким документам относятся:

- аудиторское заключение;
- бухгалтерская (финансовая) отчетность;
- письменная информация (отчет) по результатам проведения аудита;
- договор оказания аудиторских услуг;
- акты сдачи-приемки выполненных работ, в том числе по этапам аудита;
- официальная переписка;
- другие документы по усмотрению аудитора [2, с.2].

Рабочая документация подлежит хранению в архиве аудиторской организации в течение длительного периода времени, исходя из требований законодательства, но не менее пяти лет.

Также следует отметить нерациональность подтверждения документами каждого вопроса, рассматриваемого аудитором. В частности, в состав окончательно сформированной документации не рекомендуется включать копии первичных документов, незаконченные или имеющие предварительный характер заметки, черновики.

Правильно оформленная рабочая документация содержит все сведения, необходимые для составления аудиторского заключения и подтверждения того, что аудит проводился в соответствии с требованиями законодательства по аудиторской деятельности.

Использованные источники:

1. Правила аудиторской деятельности «Документирование аудита» утвержденные постановлением Министерства финансов Республики Беларусь №81 от 4 августа 2000 г.
2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство финансов Республики Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа: http://minfin.gov.by/auditor_activities/recommendations/a44971355aa2f1a8.html – Дата доступа: 10.04.2014

*Санович М.А., к.э.н.
доцент
кафедра маркетинга и стратегического планирования
ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА
Российская Федерация, г. Киров*

**МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ
ОАО «ВЕСНА» Г. КИРОВ**

Аннотация. Статья посвящена вопросам проведения маркетинговых исследований конкурентоспособности неваляшек фабрики игрушек в городе Кирове, результаты которых могут быть использованы при выборе и реализации стратегии и тактики маркетинговой деятельности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, маркетинговые исследования, эксперты, фабрика игрушек, неваляшки.

Фабрика игрушек существует в городе Киров с 1942 года. Старое название: артель «Игрушка». С 14 января 1993 года предприятие зарегистрировано как открытое акционерное общество "Весна".

Игрушкам принадлежит важнейшая роль в развитии ребенка. Именно игрушки помогают ребенку познавать окружающий мир, с их помощью активно развивается воображение, творчество, формируются нравственные ценности, любознательность, наблюдательность, воспитывается художественный вкус. От того, какие игрушки окружают ребенка, во многом зависит его интеллектуальное и личностное развитие.

По заданию ОАО «Весна» нами проведено маркетинговое исследование конкурентоспособности игрушек из пластмассы серии «Неваляшка», так как данная продукция предприятия перестала пользоваться спросом у покупателей.

На рисунке 1 показана схема маркетингового исследования конкурентоспособности продукции, серии «Неваляшка» ОАО «Весна» [1].



Рисунок 1 - Маркетинговые исследования конкурентоспособности продукции серии «Неваляшка» ОАО «Весна»

Для решения проблемы я ознакомилась с ассортиментом ОАО «Весна» серии «Неваляшка» (таблица 1).

Неваляшка - детская игрушка, принцип действия которой основан на том, что при наклоне неваляшки в любую из сторон, она возвращается в свое прежнее положение, издавая при этом приятный негромкий звук.

Возвращение происходит за счет находящегося в нижней части груза (центра тяжести, точки опоры).

Таблица 1 – Серия игрушек «Неваляшка» производства ОАО «Весна»

Наименование продукции	Изображение	Наименование продукции	Изображение
Мышонок Размер: 175 мм Отпускная цена без НДС – 134,34 руб.		Аленка Размер: 196 мм Отпускная цена без НДС – 140,21 руб.	
Кот Размер: 190 мм Отпускная цена без НДС – 139,24руб.		Поросенок Размер: 175 мм Отпускная цена без НДС – 144,12	
Собачка Размер: 215 мм Отпускная цена без НДС – 146,92 руб.		Клоун Размер: 190 мм Отпускная цена без НДС – 162,84 руб.	
Зайка Размер: 215 мм Отпускная цена без НДС – 153,08 руб.		Милашка Размер: 200 мм Отпускная цена без НДС – 167,44руб.	

Выявлены четыре основных конкурента исследуемого предприятия: Тамбовский пороховой завод, ИП Завидов Николай Петрович, ООО «Стеллар», Трейдинговая компания ДЖОЯ (ZHORYA).

На рисунке 2 представлена карта восприятия экспертами неваляшек разных производителей, построенная в программе Minitab. На основании конкурентной карты самым опасным конкурентом можно считать компанию детских игрушек «Стеллар».

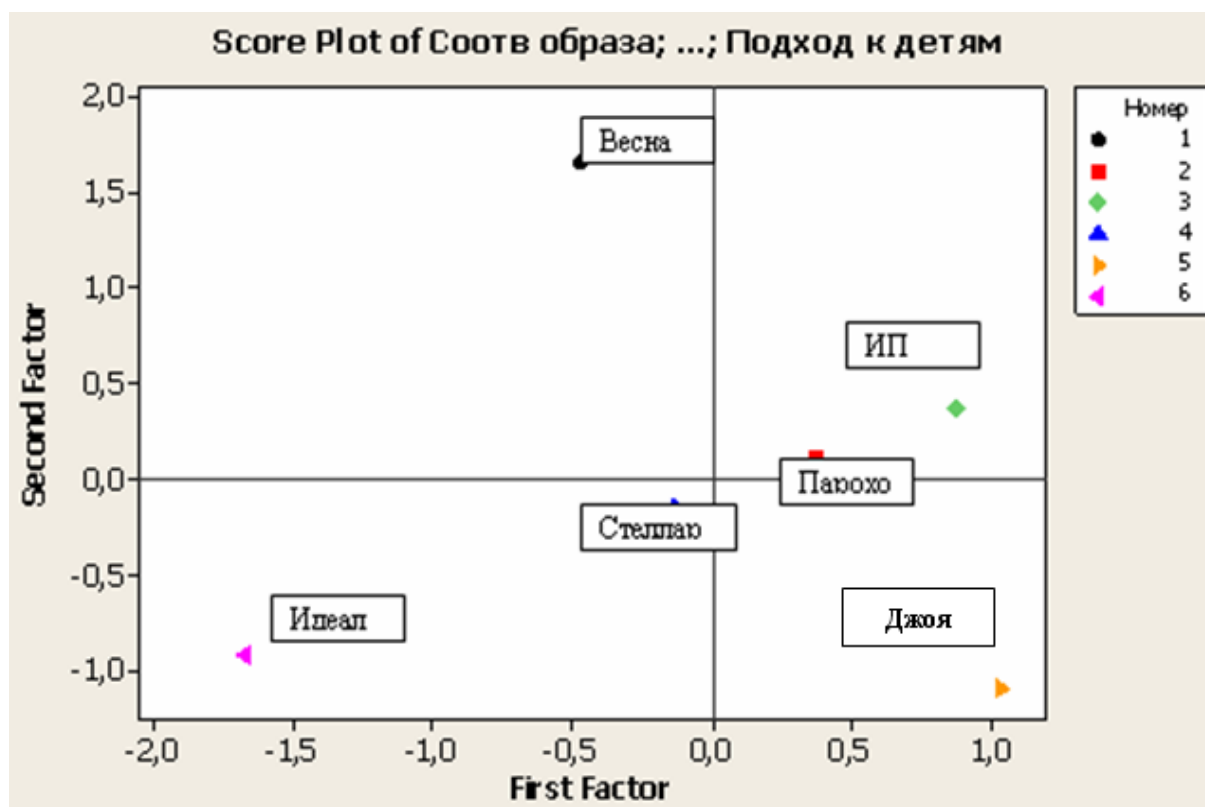


Рисунок 2 – Карта восприятия экспертами неваляшек разных производителей

Когда объект исследования проанализирован, конкуренты найдены, переходим непосредственно к самому маркетинговому исследованию конкурентоспособности, которое проводилось в два этапа: экспертная оценка конкурентоспособности неваляшек, производимых ОАО «Весна», и оценка потребителями усовершенствованной серии «Неваляшка». Нами была составлена программа маркетингового исследования конкурентоспособности продукции ОАО «Весна» с целью предложить мероприятия, с помощью которых повысится спрос на данную серию игрушек (Таблица 2).

На первом этапе была сформирована экспертная группа: 24 специалиста. Ими стали психологи, работники детских учреждений и продавцы детских магазинов. Затем был разработан опросный лист, проведен сбор и обработка данных.

Таблица 2 – Программа маркетингового исследования конкурентоспособности продукции ОАО «Весна»

Наименование	Экспертный метод	Метод анкетирования
Цель	Определить конкурентоспособность серии игрушек «Неваляшка» производства ОАО «Весна», совершенствовать данную игрушку и разработать новые образы.	Доказать эффективность внедрения технологии: термоусадка корпуса неваляшки цветной пленкой и замены старых образов на новые.
Опрашиваемые	Эксперты	Потребители
Объем выборки	24 человека	100 человек
Маркетинговый анализ	Многомерное шкалирование; Базовый анализ	Базовый анализ
Результаты исследования	Серия игрушек «Неваляшка» производства ОАО «Весна» является конкурентоспособной, но требует замены старых образов на новые. Звук отправлен на доработку в конструкторский отдел, разработаны новые образы неваляшек с учетом внедрения технологии термоусадка корпуса.	Предполагаемая новая серия игрушек «Неваляшка» получила высокий средний балл 7,56, сформирована новая серия игрушек «Неваляшка»: 6 персонажей. Доказан положительный эффект от термоусадки, повысилось звуковое звучание механизма.

По результатам экспертной оценки был рассчитан интегральный показатель конкурентоспособности основных конкурентов исследуемого предприятия (Таблица 3), который показывает, что неваляшка ОАО «Весна» конкурентоспособна. По исследуемым параметрам она наиболее полно соответствует идеальному образцу.

Таблица 3 – Интегральный показатель конкурентоспособности неваляшек

Параметры						Коэффициент значимости
Производи-тель	Весна	ТПЗ	ИП Завидов	Стел-лар	Джоя	
Соответствие образа	8,21	7,33	8,26	8,3	7,2	50
Дизайн игрушки	6,5	6,33	6,4	6,6	6,4	30
Подход к детям	5,65	5,5	5,6	5,9	5,3	20
Цена (средняя)	210	450	350	250	340	-
Интегральный показатель конкуренто-способности	85,54	37,02	51,21	73,10	48,38	-

Для повышения конкурентоспособности неваляшек экспертам были заданы дополнительные вопросы. Результаты опроса представлены на рисунках 3,4,5.

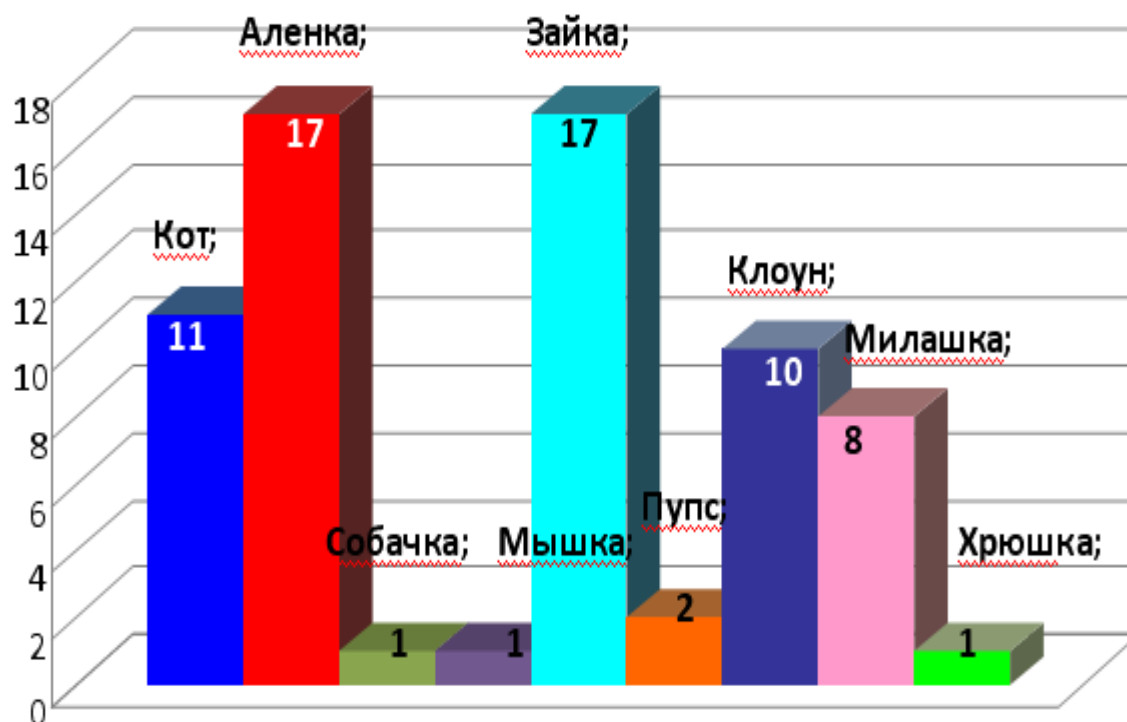


Рисунок 3 – Голоса экспертов за неваляшек производства ОАО «Весна»

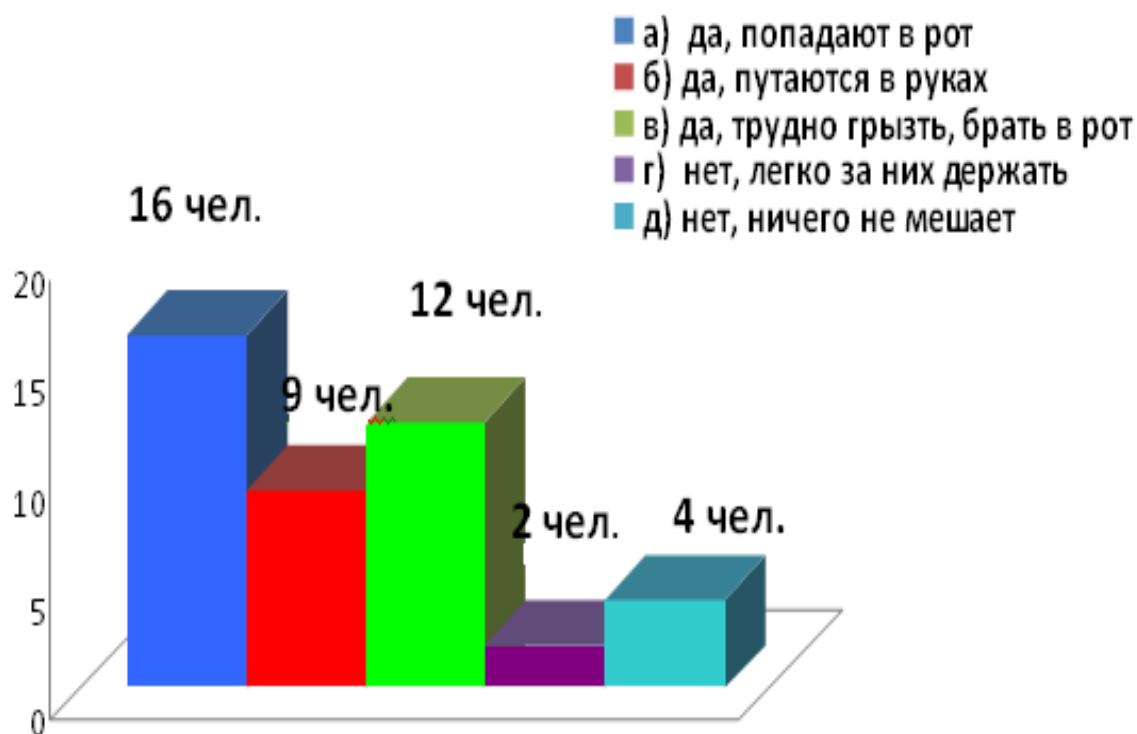


Рисунок 4 – Мнение экспертов о прошивных волосах неваляшек

Неваляшки

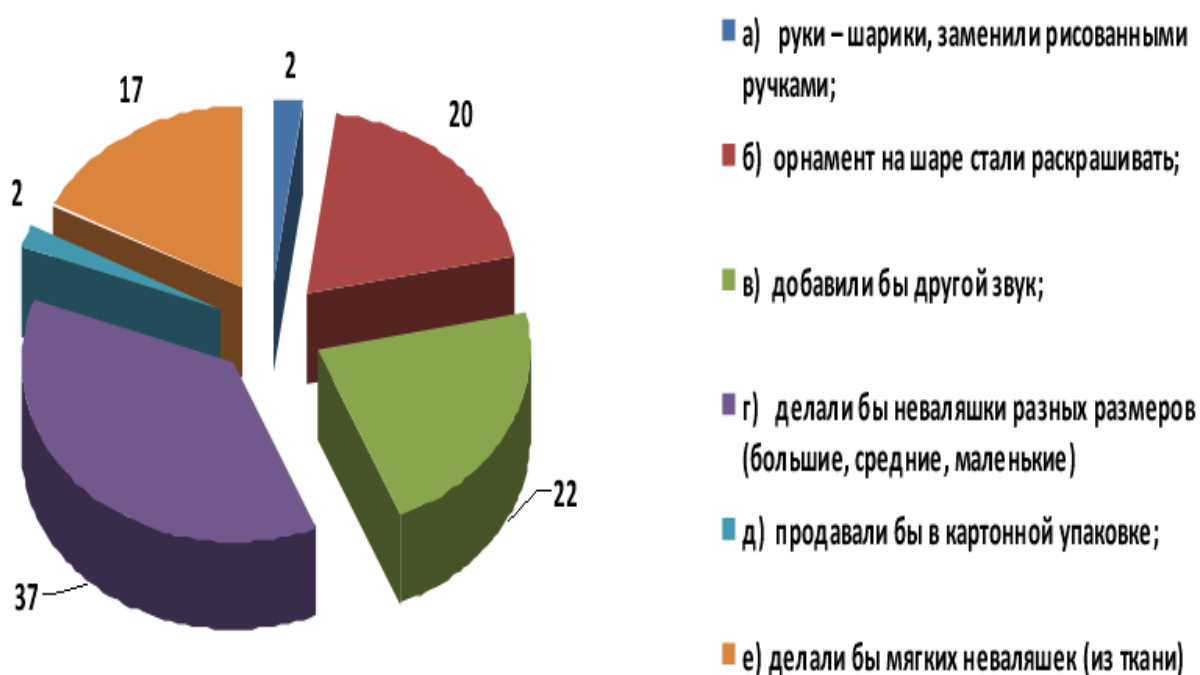


Рисунок 5 – Изменения для совершенствования неваляшек ОАО «Весна»

Проанализировав полученные результаты маркетинговых исследований и соотнеся их с возможностями предприятия, делаем вывод, что изменить размер неваляшки мы не можем, так как, ОАО «Весна»

выпускает их небольшой партией (450 штук), поэтому предприятию невыгодно вкладывать средства, это требует больших вложений и длительной окупаемости. Предложение экспертов раскрашивать орнамент отклоняем, в связи с тем, что материал, из которого изготовлен корпус, не стойкий к краске, краска легко стирается и сцарапывается с покрытия. Повышением громкости и звонкости звукового механизма будет заниматься конструкторский отдел.

По результатам первой части исследования, можно сделать вывод, что неваляшки ОАО «Весна» конкурентоспособны и не требуют снятия с производства, но нужно совершенствовать ассортимент данной серии в связи с падением спроса. Необходимо заменить образы Милашки, Мышки и Собачки на образы героев детских стихов, поговорок. Клоуну добавить шляпу на голову. За основу возьмем идею конкурента ООО «Стеллар»: обтяжка шарообразной формы игрушки термоусадочной пленкой.

Нами были разработаны новые образы неваляшек с учетом термоусадочной пленки, головы для которых были взяты из серии игрушек «Кукольный театр».

Новые неваляшки требуют дополнительного маркетингового исследования, чтобы определить, будут ли востребованы данные образы на рынке.

На втором этапе маркетингового исследования нами был проведен опрос 100 потребителей. Результаты опроса представлены на рисунках 6-10.

Бальная оценка неваляшек ОАО "Весна"

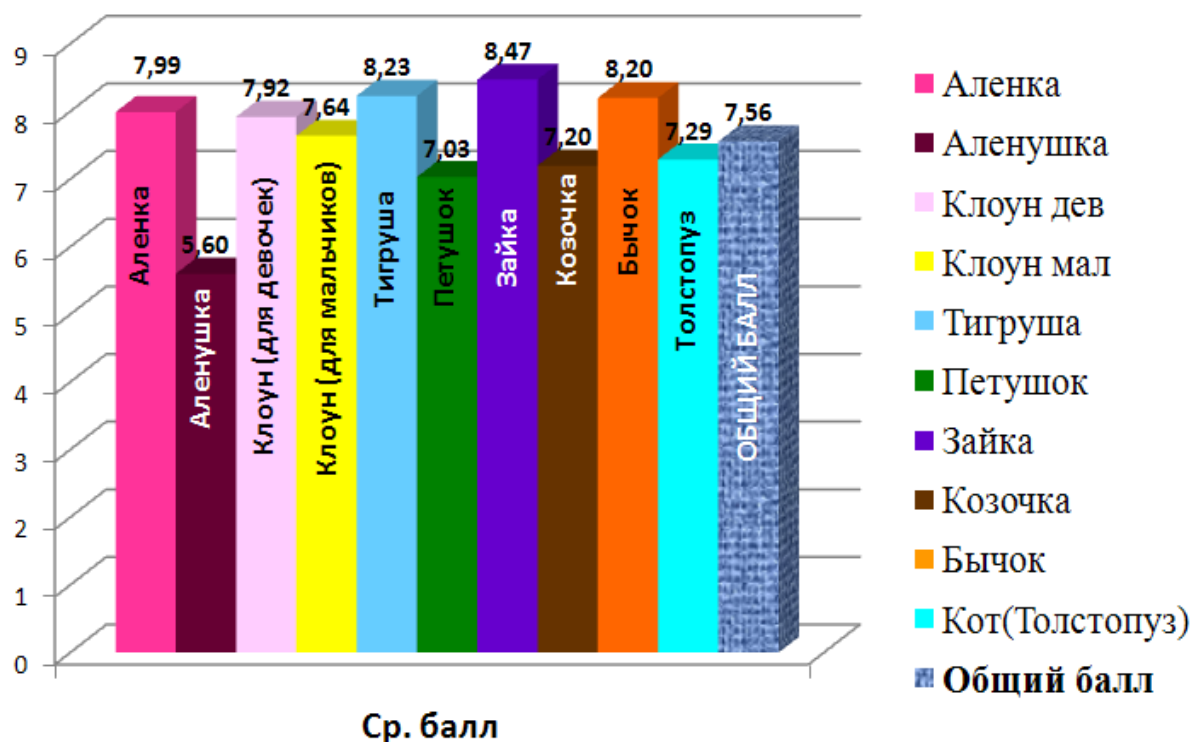


Рисунок 6 – Бальная оценка потребителями неваляшек производства ОАО «Весна»

Какую неваляшку Вы бы купили?

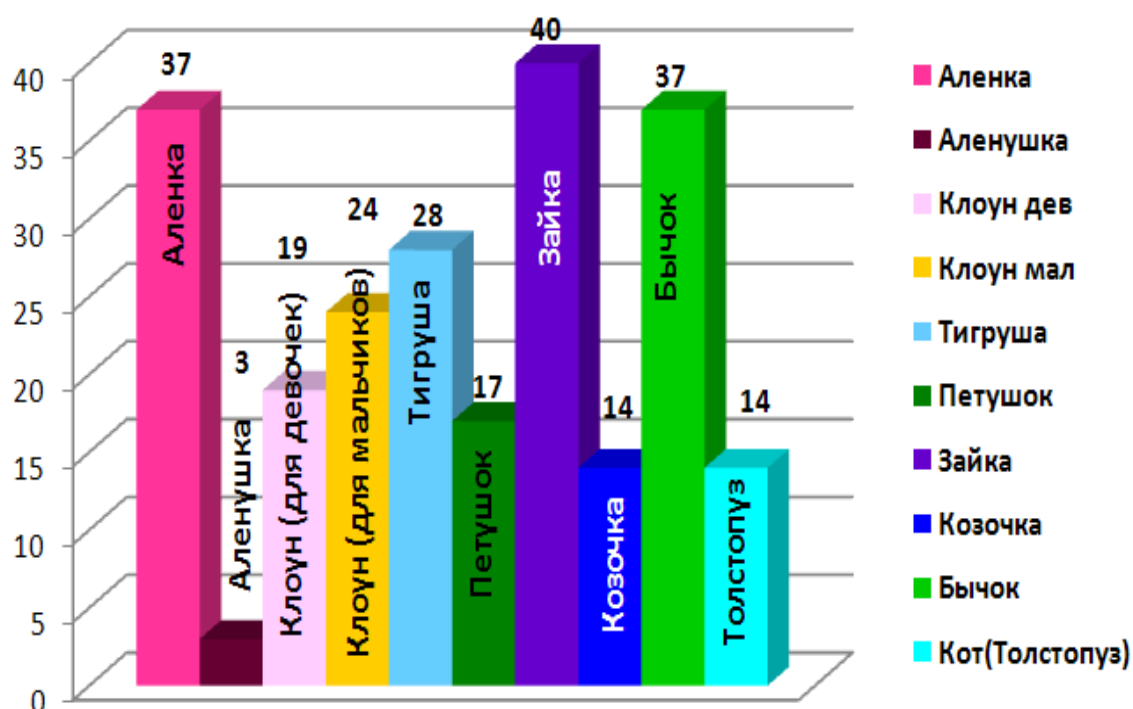


Рисунок 7 - Покупка потребителями представленных новых неваляшек

Стоимость, при которой покупатели откажутся от покупки неваляшки

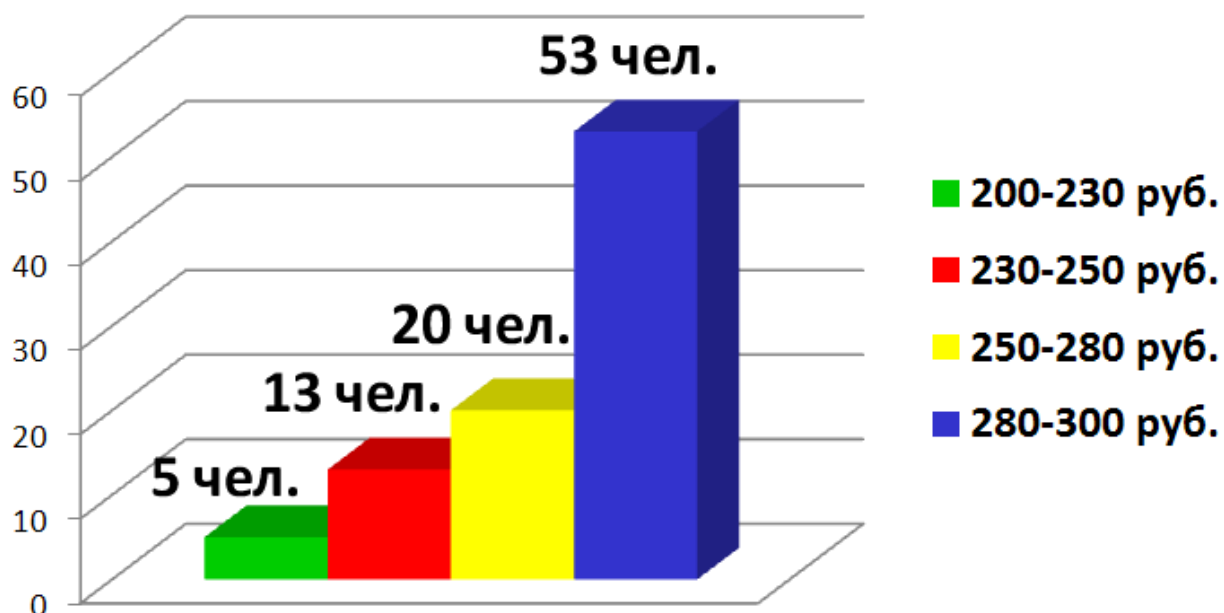


Рисунок 8 – Стоимость, при которой покупатели откажутся от покупки неваляшки ОАО «Весна»

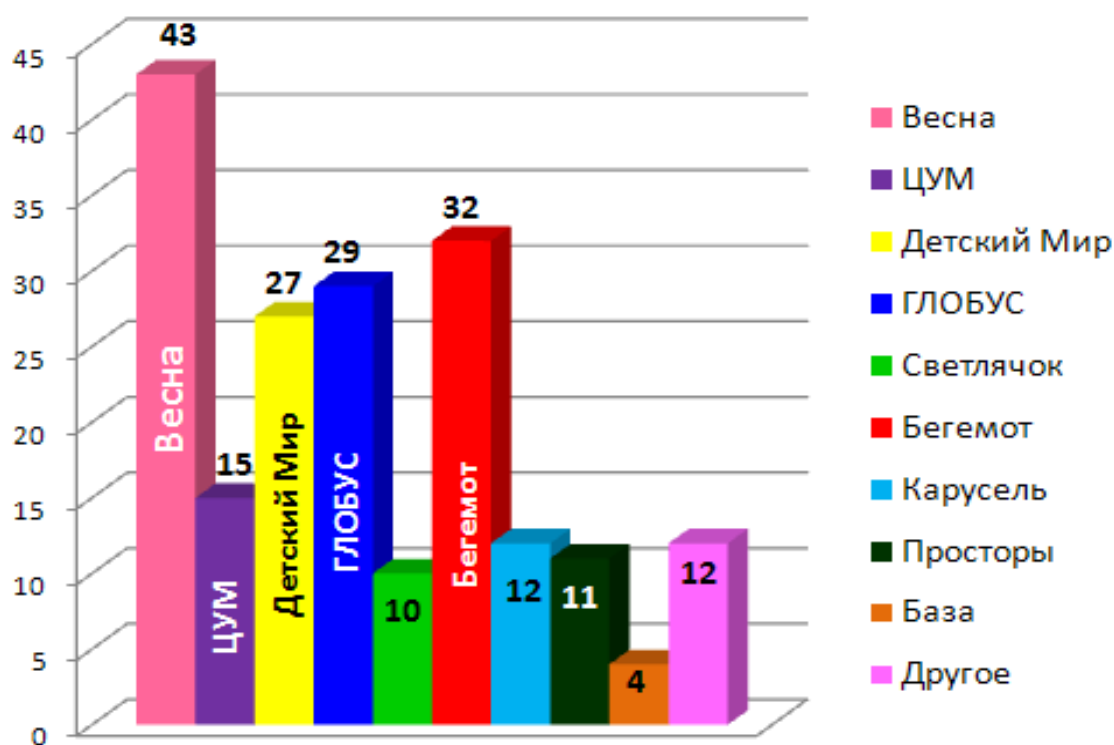


Рисунок 9 – Предпочтение мест для покупки игрушек

На что Вы обращаете внимание при выборе неваляшки

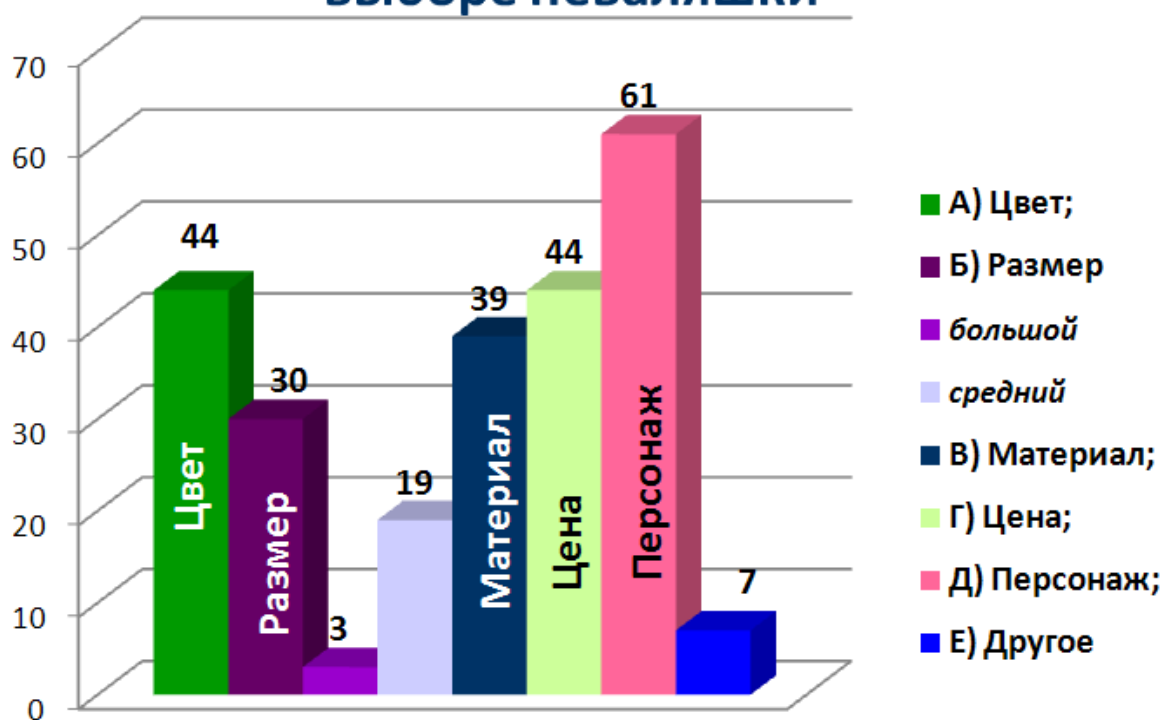


Рисунок 10 - Характеристики неваляшки, главные при выборе и покупке потребителями

На основании полученных данных можно сделать вывод, что необходимость обтягивания шарообразной формы неваляшки

термоусадочной пленкой подтверждается, игрушки принимают красочный вид, соответствуют образу, виден их характер и русский стиль. Был окончательно сформирован ассортимент серии: Аленка, Клоун в шляпе, Бычок, Тигруша, Зайка и Мишутка. Мишутка не был заявлен в анкете, но при опросе потребителей многие высказались за образ мишки, поэтому была проведена работа по поиску образа и подобрана пленка.

Так как готовых голов Тигруши, Мишутки и Клоуна в шляпе на предприятии нет в наличии, то ОАО «Весна» потребуется изготовить гальваноформы для них. Расходы по изготовлению нового образа неваляшки в ОАО «Весна» представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Расходы по изготовлению нового образа неваляшки (с учетом изготовления новой формы через воск), 2015 г.

Расходы	Единицы	Стоимость
Оплата за разработку	руб.	3800,00
Дополнительная заработная плата	руб.	760,00
Страховые взносы	руб.	1454,64
Стоимость 1 кв.дм восковой г/ф	руб.	1700,00
Размер изготавливаемой формы	кв. дм	3,0
Стоимость 1 восковой г/ф	руб.	5100,00
Потребность в гальваноформах	шт.	1,0
Стоимость 1 кв.дм дублера	руб.	1000,00
Стоимость изготовления дублеров	руб.	3000,00
Итого стоимость изготовления оснастки	руб.	8100,00
Стоимость подготовительных работ	руб.	14114,64

Звук неваляшки, по мнению экспертов, был отправлен на доработку конструкторам. Им удалось усилить звук и уменьшить вес неваляшки на 100 грамм. Данное изменение вызывает удорожание стоимости звукового устройства не более чем на 5 рублей и составит 43,28 рубля.

Так как необходимое термоусадочное оборудование имеется на предприятии и прошло экспериментальную проверку, нами были рассмотрены все возможные варианты заказа у компаний данного вида пленки. Наиболее экономически выгодные условия предложила компания Taflex. Себестоимость и отпускная цена новой неваляшки представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Себестоимость и отпускная цена неваляшки с учетом затрат на пленку компании Taflex, 2015 г.

Неваляшка	Себестоимость единицы, руб.	Отпускная цена единицы, руб.
Аленка	112,72	139,43
Клоун (со шляпой)	134,94	166,92
Клоун (без шляпы)	131,02	162,07
Бычок	112,94	139,71
Зайка	123,12	152,30
Тигруша, Мишутка	113,42	140,30

Экономический эффект предложенных мероприятий по результатам проведенных маркетинговых исследований конкурентоспособности продукции ОАО «Весна» рассчитан в таблице 6.

В связи с тем, что потребители плохо информированы об ассортименте неваляшек фабрики «Весна» и местах ее продажи, необходимо после выпуска новинок провести рекламную кампанию.

Таблица 6 - Экономический эффект предложенных мероприятий

Показатели	2013 г.	2015 г.	2015 г. к 2013 г., %
Объем продаж неваляшек, шт.	5400	7200	133,33
Выручка от реализации неваляшек, руб.	839581,08	1327937,87	158,17
Себестоимость реализованной продукции, руб.	651366,24	1009896,00	155,04
Валовая прибыль, руб.	188214,84	318041,87	168,98

Маркетинговые исследования показали, что потребители готовы покупать неваляшку производства ОАО «Весна» по цене не выше 280 руб. за игрушку, и не собираются отказываться от покупки данной игрушки своему ребенку.

Таким образом, проведенные нами маркетинговые исследования конкурентоспособности неваляшек помогли определить те параметры, которые необходимо превзойти ОАО «Весна», чтобы удержать свои позиции на рынке.

Использованные источники:

1. Бурцева Т.А., Маркетинговые исследования конкурентоспособности товара. Учебное пособие. - Киров: ВГСХА, 2008г. - 104с.

*Саранцева Е.Г., к.э.н.
доцент*

Зайцева О.А.

студент 3го курса

ФГБОУ ВПО НИ «МГУ им. Н. П. Огарёва»

Россия, Мордовия, г. Саранск

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ НА ИЗМЕНЕНИЕ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ

Аннотация: В статье проведен анализ влияния объема продаж на изменение прибыли от продаж. На примере одного из крупнейших

производителей резинотехнических изделий Республики Мордовии - ОАО Саранский завод «Резинотехника» выявлены проблемы реализации продукции, получения прибыли от продаж, а так же предложены пути их решения.

Ключевые слова: объем продаж, выручка, прибыль от продаж, себестоимость, выручка от продаж, коммерческие расходы, управленческие расходы.

Прибыль - важный показатель, характеризующий финансовый результат деятельности организации. Это находит отражение в бухгалтерском учете и отчетности. Одним из основных показателей прибыли, отражаемой в бухгалтерской отчетности, является прибыль (убыток) от продаж. Поэтому в процессе анализа важно оценить влияние факторов, вызвавших изменение этого показателя.

Цель факторного анализа прибыли от продаж – выявление закономерности изменения данной прибыли под воздействием многих факторов, а именно за счет изменения объема продаж [1].

Прибыль является синтетическим показателем, ее исследования должны носить системный характер. Это означает, что совокупность факторов, влияющих на прибыль, представляет собой систему, состоящую из нескольких элементов [2].

В целом на прибыль от продаж оказывают влияние следующие основные факторы, которые необходимы для проведения комплексного экономического анализа:

- объем продаж;
- структура продаж;
- цены на продаваемые продукцию, работы и услуги;
- уровень затрат, включенных в себестоимость продукции.

Рассмотрим подробно наиболее важный, на наш взгляд, фактор, изменение которого приводит к увеличению или уменьшению прибыли от продаж.

Во-первых, следует сразу отметить, что увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли и улучшению финансового состояния предприятия. Рост объема реализации убыточной продукции влияет на уменьшение суммы прибыли. Следовательно, нет однозначного ответа на вопрос «Увеличится или уменьшится прибыль от продаж за счет изменения объема продаж?!». Нужно всесторонне изучить данный аспект, прежде чем говорить об изменении прибыли.

Во-вторых, на наш взгляд, было бы голословно утверждать, что объем продаж влияет на изменение величины прибыли от продаж без соответствующих расчетов. Поэтому, рассмотрим формулу для расчета влияния на прибыль изменения объема продаж:

$$\Delta P_i = (P \times \Delta N\%) \div 100$$

Где ΔP_i - влияния на прибыль изменений объема продаж;

Р – прибыль отчетного периода;

$\Delta N\%$ – прирост объема продаж в процентах.

Данная формула демонстрирует о том, что прибыль от продаж прямо пропорциональна изменению объема продаж. Но стоит оговориться, что это касается именно рентабельной продукции, чьи доходы или выручка от продаж во многом превышают расходы. Ведь прибыль - это есть выручка за минусом расходов. Поэтому при анализе влияния объемов продаж на изменение прибыли от продаж необходимо учитывать все расходы, связанные с производством и реализацией продукции, включая ее себестоимость.

Проведем анализ влияния объемов продаж на изменение прибыли от продаж на примере ОАО Саранский завод «Резинотехника»- одного из крупнейших производителей резинотехнических изделий в России на основе данных таблицы 1 [3].

Таблица 1. – Показатели реализации продукции ОАО «Саранский завод «Резинотехника».

Показатель	2011г.	2012 г.	2013 г.
Объем продаж, тонн	1379098	1396904	1628073
Выручка от продажи, тыс.руб.	1842060	1929870	1966093
Себестоимость, тыс.руб.	1617865	1632767	1653143
Коммерческие расходы, тыс.руб.	37490	39026	36152
Управленческие расходы, тыс.руб.	136227	155361	179744
Прибыль от продажи, тыс.руб.	50478	102716	97054

Объем продаж в 2012 году по сравнению с 2011 годом увеличился на 1,28% (на 17807 т.):

$$1379098:1396904*100\%=98,72\%;$$

За счет увеличения объема продажи продукции прибыль от продаж повысилась на 5760, 56 тыс.руб:

$$50487*0,0128=5760,56 \text{ тыс.руб.}$$

Объем продаж в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличился на 14, 20% (на 231169 т.):

$$1396904:1628073*100\%=85,80\%,$$

Следовательно, за счет увеличения объема продаж прибыль от продаж повысилась на 14585, 67 тыс.руб.:

$$102716*0,1420=14585,67 \text{ тыс.руб.}$$

Определим влияние изменения себестоимости на прибыль:

- в 2012 году по сравнению с 2011 годом прибыль от продаж снизилась на 35610, 672 тыс.руб. при увеличении себестоимости реализованной продукции на эту же сумму $(1632767-(1617865*0,9872)=35610,672 \text{ тыс.руб.})$

- в 2013 году по сравнению с 2012 годом прибыль от продаж снизилась на 252228, 914 тыс.руб. при увеличении себестоимости реализованной продукции на ту же сумму $(1653143-(1632767)=252228,914 \text{ тыс.руб.})$

Влияние изменения коммерческих и управленческих расходов на прибыль определим путем сопоставления их величины в отчетном и базисном периодах. За счет увеличения размера коммерческих расходов в 2012 году прибыль снизилась на 1536 тыс. руб. (39026 – 37490) и повысилась на 2874 тыс.руб. (36152-39026), а за счет увеличения размера в 2012 и 2013 г. управленческих расходов – на 19134 тыс. руб. (155361-136227) и 24383 тыс.руб. (179744-155361) соответственно.

По данным проведенного анализа, несомненно, можно утверждать, что на изменение прибыли от продаж на ОАО «Резинотехника» на протяжении 2011-2013 гг. оказывает влияние объем продаж, но не следует отводить внимание от расходов, которые также влияют на изменение данной величины. Анализируя два основных показателя, можно отметить такую закономерность - «при увеличении объема продаж, увеличивается прибыль от продаж» (уровень расходов также увеличивается).

Значительное удорожание себестоимости реализованной продукции произошло на ОАО «Резинотехника» в основном за счет повышения цен на сырье и материалы. Кроме этого, к увеличению прибыли привели увеличение объема продаж, снижение величины коммерческих расходов. Отрицательное воздействие перечисленных факторов было компенсировано повышением уровня цен на реализованную продукцию, а также снижение управленческих расходов.

Мы считаем, что резервами роста прибыли анализируемого предприятия должны быть рост объема продаж, увеличение доли более рентабельных видов продукции и снижение себестоимости продукции. Однако, данные показатели пока оставляют желать лучшего.

Следует подчеркнуть, что подобный анализ необходим технологам и начальникам производственных подразделений, для того чтобы ответить на вопрос, окупится ли внедрение нового оборудования или новой технологии. Руководителей маркетинговых служб интересует, покроет ли увеличение объема продаж затраты на проведение мероприятий по маркетингу и рекламе. Руководство фирмы должно знать, насколько «правильно» работает предприятие, ведь получение прибыли – это основная цель деятельности предприятия. Результаты факторного анализа служат экономической основой подготовки и принятия управленческих решений, направленных на выбор наиболее рационального пути дальнейшего развития торгового предприятия.

Использованные источники:

1. Кадацкий В.П. Проблемы исчисления и планирования прибыли.// Журнал «Экономист», № 3, 2012, с.49-60
2. Аверина О.И. Теория экономического анализа.// Саранск: Издательство Мордовского университета, 2012., с. 184
3. ОАО Саранский завод «Резинотехника» [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://saranskiy-zavod-rezinotekhnika.biz-gid.ru>

*Саранцева Е.Г., к.э.н.
доцент*

*Чекалдаева Ю.А.
студент 3го курса*

*ФГБОУ ВПО НИ «МГУ им. Н. П. Огарёва»
Россия, Мордовия, г. Саранск*

АНАЛИЗ ДОХОДОВ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА

Аннотация: В статье проведен анализ доходов предприятия на примере ОАО «Станкостроитель» - единственного станкостроительного предприятия Мордовии и одного из крупнейших в Поволжье. Выявлена структура поступления доходов, а так же предложены мероприятия для поддержания относительной устойчивости предприятия.

Ключевые слова: доходы, расходы, прибыль, средства, выручка, хозяйствующий субъект, рыночная экономика, активы.

На сегодняшний день очень высоки требования рыночной экономики к системе управления промышленными предприятиями, поскольку данные предприятия являются важнейшим субъектом рыночных отношений. Поэтому особенно актуальной является возможность оптимизации всех организационных процессов.

Успешного развития предприятия невозможно добиться без эффективного управления всеми процессами, которые непосредственно связаны с функционированием его деятельности. Анализ доходов предприятия – это один из важнейших аспектов финансово – хозяйственной деятельности любого хозяйствующего субъекта. Основной целью деятельности любого предприятия является получение дохода, необходимого для покрытия расходов и получения финансового результата для развития своей деятельности.

Доходы — важный экономический показатель (увеличение выгод в результате поступления денежных средств и других активов или уменьшения обязательств) работы предприятия, отражающий финансовые поступления от всей его хозяйственной деятельности [1].

Проанализируем доходы машиностроительного предприятия Республики Мордовия - ОАО «Станкостроитель», специализирующегося на выпуске следующей продукции: линия профилирования С8, линия по производству глушителей для автомобилей, пресс КР 2500 (чеканочный, гвоздильный), автомат АГ-01М1, пресс ПКА-400М3, редуктор Ц2У-125 и т.д.

С целью определения характера и источников, получаемых ОАО «Станкостроитель» доходов проводится анализ структуры финансовых результатов, в ходе которого рассчитываются показатели горизонтального, вертикального и факторного анализа [2]. Результаты этого анализа приведены в таблице 1, 2.

Таблица 1 - Анализ структуры доходов, расходов и прибыли ОАО «Станкостроитель»

Показатель	2011 год		2012 год		2013 год	
	Сумма, тыс.	Удельный вес, %	Сумма, тыс.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Доходы от обычных видов деятельности	101446	99,90	39964	90,40	161672	99,50
Прочие доходы	13	0,010	4258	9,60	742	0,50
Итого доходы	101459	100	44222	100	162414	100
Расходы от обычных видов деятельности	7041	99,20	1654	34,8	-	-
Прочие расходы	50	0,70	3102	65,20	2640	100
Итого расходы	7091	100	4756	100	2640	100
Прибыль от продаж	935	104,10	581	100,20	5809	103,90
Результат от прочей деятельности	-	-	5	0,90	11	0,20
Прибыль до налогообложения	898	100	580	100	5589	100

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что структура доходов вполне типична. В ней преобладают доходы от основных видов деятельности, причем в 2012 году увеличилась на 64,4%, а в 2013 году они отсутствуют.

Эти изменения в доходах незначительны и особой роли не играют, так как удельный вес доходов от обычных видов деятельности составляет 99,9 % в 2011 году, 90,4 % и 99,5 % в 2012 и 2013 годах соответственно.

Таблица 2 - Анализ динамики доходов, расходов и прибыли организации

Показатель	Изменение за 2012 год			Изменение 2013 год		
	Сумма, тыс. руб.	Темп прироста	Доля в структуре	Сумма, тыс. руб.	Темп прироста	Доля в структуре
Доходы от обычных видов деятельности (выручка)	-61482	-60,60	-9,50	+121708	304,50	+9,10
Прочие доходы	+4245	+32653,8	+9,59	-3516	17,40	-9,10
Итого доходы	-57237	-56,40	-	+118192	267,30	-
Расходы от обычных видов деятельности	-5387	-76,50	-64,40	-	-	-
Прочие расходы	+3052	+6104	+64,50	-462	-14,90	+34,80
Итого расходы	-2335	-32,90	-	-2116	-44,50	-
Прибыль от продаж	-354	-37,90	-3,90	+5228	899,80	+3,70
Результат от прочей деятельности	+5	100	+0,90	+6	120,00	-0,70
Прибыль до налогообложения	-318	-35,40	-	+5009	862	-

Сравнивая темпы прироста выручки и расходов предприятия, можно заметить, что соотношение между двумя этими показателями оптимально (рост доходов превышает), и соответственно привело к тому, что прибыль возросла в большей степени, чем выручка.

Причиной снижения темпа прироста себестоимости в 2012 году также может служить снижение управленческих расходов на 2860 тыс. руб., при значительном снижении объема продаж 61482 тыс. руб.

В 2013 году управленческие расходы как таковые отсутствуют, отмечается значительное снижение объема продаж по сравнению с 2012 годом на 121708 тыс. руб.

Таблица 3 - Анализ динамики и структуры показателей отчета о прибылях и убытках ОАО «Станкостроитель»

Показатели	2012 год		2013 год		Изменение за год		
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Темп прироста	Доля в структуре
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	39964	100	161672	100	+121708	404,50	-
Себестоимость проданных товаров продукции, работ, услуг	(38891)	(97,3)	(155863)	(96,4)	+116972	400,80	-0,90
Валовая прибыль	1073	2,70	5809	3,60	+4736	341,40	+0,90
Управленческие расходы	(1531)	(3,8)	-	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	-581	-0,50	5809	3,60	+5228	-1099,80	+5,10
Прибыль (убыток) до налогообложения	580	1,50	3589	2,20	+3009	618,80	0,70
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	350	0,90	2327	1,40	+1977	564,90	+0,50

Причем, при анализе структуры выручки следует отметить увеличение удельного веса себестоимости с 91,2% в 2011 году до 97,3% в 2012 году и небольшое снижение в 2013 году до 96,4 %.

Из таблицы 3 следует отметить увеличение валовой прибыли в 2012 годом по сравнению с 2013 годом. Если в 2011 году его удельный вес составлял всего 2,7%, то уже в 2013 году он составил 3,6% [3].

Таким образом, за анализируемый период происходит увеличение доли чистой прибыли в общей сумме выручки, что свидетельствует о тесном взаимодействии подразделений финансовой службы со службами маркетинга (сбыта) и снабжения.

Отметим, что в целях поддержания положительной динамики основных показателей результативности деятельности предприятию рекомендуется:

- формировать бездефицитные планы движения материальных и финансовых ресурсов;
- формировать эффективное управление оборотными средствами;
- подвергать регулярной проверке безубыточности функционирования предприятия;
- проводить расчеты мер по обеспечению безубыточного функционирования (сокращение затрат, управление дебиторской задолженностью, привлечение заемных средств, увеличение оборачиваемости);
- формировать и корректировать комплексный финансовый план предприятия;
- анализировать причины отклонений себестоимости и их влияние на финансовый результат предприятия [2].

Использованные источники:

1. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, -2005. – 471 с.
2. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / под ред. П.С. Безруких. - М. : ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА, 2011. - 412 с.
3. Открытое акционерное общество «Станкостроитель» [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.stanko.ru/>

*Саранцева Е.Г., к.э.н.
доцент*

Горбункова А.О.

студент 3го курса

ФГБОУ ВПО НИ «МГУ им. Н. П. Огарёва»

Россия, Мордовия, г. Саранск

**ИССЛЕДОВАНИЕ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И
РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ**

Аннотация: В статье проведен анализ объем производства и реализации продукции в регионе. На примере, одного из крупнейших промышленных предприятий Республики Мордовии- ЗАО «Цветлит», выявлены проблемы производства и реализации продукции, а так же предложены пути их решения.

Ключевые слова: объем производства, объем реализации, сбыт продукции, система управления предприятием, планирование, внутрихозяйственные резервы.

Анализ объема производства и реализации продукции в республике Мордовия играет значимую роль, поскольку достаточная часть денежных средств поступает в бюджет в результате производства и реализации продукции в регионе [1].

В настоящее время, динамично развивающаяся экономика, вызывает необходимость того, что фирмам и предприятиям, для сохранения своей конкурентоспособности и финансовой устойчивости, необходимо постоянно эволюционировать. Роли сбыта в деятельности фирмы, отводится исключительная роль, поскольку, абсолютно все рынки насыщены товарами в такой степени, что компании вынуждены активно привлекать клиентов.

Фирма, заинтересована в реализации произведенных товаров или услуг наиболее оптимальным образом, т.е. в получении максимальной выгоды, с учетом всех предпочтений и возможностей потребителей. Таким образом, стремление идеально совместить желания и предпочтения покупателей с собственными производственными возможностями- главная задача любого предпринимателя.

На наш взгляд, в случае, если это будет достигнуто, у предпринимателя появится возможность доказать потребителю все конкурентные преимущества своей продукции. В результате этого, в системе управления предприятием, производству и реализации продукции отводится главенствующая роль. И это не лишено обоснования, поскольку правильность и точность всех использованных стратегии и концепции по производству продукции и ее сбыту на рынок, выяснится, именно, в процессе производства и реализации товаров.

Предприятие, в ходе процесса производства продукции, расходуя различные ресурсы, формирует себестоимость произведенных товаров, что в конечном счете, при прочих равных условиях, непосредственно влияет на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия.

Рассмотрим процесс производства и реализации продукции на примере крупнейшего промышленного предприятия Республики Мордовии - ЗАО «Цветлит».

На сегодняшний день ЗАО «Цветлит» - одно из немногих предприятий в кабельной промышленности нашей страны, где имеется полный производственный цикл от переработки алюминия и меди в катанку до изготовления кабельно-проводниковых изделий, часть из которых импортозамещающая. Производство алюминиевого, магниевого и титанового проката- один из базовых секторов промышленности, определяющий место региона в экономическом развитии Приволжского федерального округа и России в целом [2].

Таблица 1- Объем производства и реализации продукции ЗАО «Цветлит» на май 2014 г.

Наименование	Ед. изм	План	Факт	Абсол. откл-ние (+,-)	Относит. откл-ние, (+,-)
Товарная продукция, всего	т.р.	170 238	167 172	-3 066	-1,834
в том числе КПП	т.р.	130 656	128 656	-2 000	-1,555
пр-во метал. продукции, всего	т.р.	76 279	75 279	-1 000	-1,328
<i>в том числе для собственного производства</i>	т.р.	36 697	37 113	416	1,121
<i>в том числе для реализации на сторону</i>	т.р.	39 582	38 516	-1 066	-2,768
Номенклатура:					
Алюминиевая катанка, всего	тн	900	880	-20	-2,273
в том числе для производства КПП, всего	тн	426	406	-20	-4,926

Исходя из представленных данных показателей выпуска и реализации продукции предприятия ЗАО «Цветлит», можно сказать, что объем товарной продукции по сравнению с плановым показателем сократился на 3 066 т.р. (1,8 %) и составил 167 172 т.р. Что касается объема производства металлической продукции, то так же зафиксировано снижение данного показателя на 1000 т.р. (1,33%), за счет снижения выпуска продукции для реализации на сторону на 1 066 т.р. (2,69%). Если же говорить об объеме продукции для собственного производства, то напротив наблюдается увеличение данного показателя на 416 т.р. (1,13%). Отметим, что алюминиевой катанки в отчетном месяце было произведено 880 тн., в том числе для производства КПП 406 тн. Таким образом, отклонение от планового показателя составило – 20 тн.

Проведя анализ стоимостных показателей выпуска и реализации продукции предприятия, следует отметить, что ЗАО «Цветлит» практически ни по одному из перечисленных показателей, за исключением выпуска продукции для собственного производства, план не выполняет.

Предприятию необходимо, как можно раньше, обеспечить производство необходимыми условиями в целях достижения плановых показателей объема выпуска и реализации продукции. На сегодняшний день, это и есть одна из важнейших проблем ЗАО «Цветлит».

Причин невыполнения плана существует огромное множество, среди них: техническое состояние производственного оборудования, простои, аварии, уровень развития применяемой техники и технологии, недостаток электроэнергии, низкая культура производства, недостатки в

системе управления и материального стимулирования. Так же это может быть связано с тем, что предприятие не достаточно уделяет этому внимание, либо задает для себя слишком высокие темпы роста, и ему необходимо пересмотреть плановые величины показателей на будущие периоды. Возможно, допущены какие-либо ошибки в планировании (например, используются неправильные исходные данные). Не исключено, что предприятие в отчетном месяце не обладало необходимым количеством различного рода ресурсов: трудовых, материальных денежных.

Таким образом, необходимо включить в производство хозяйственные резервы, поскольку- это потенциальные возможности предприятий для повышения эффективности производства и качества работы трудовых коллективов. С развитием НТП появляются все новые и новые возможности роста производительности труда, экономного использования сырья, материалов и других ресурсов, то есть источники резервов неисчерпаемы[3].

Кроме того, в данном случае рекомендуется провести анализ планирования: исследовать правильность, обоснованность плана.

Мы полагаем, что не существует никаких сомнений, о значимости проведения тщательного анализ выполнения плана по производству продукции и деятельности предприятия в целом. Ведь, ни для кого не секрет, что объем произведенной и реализованной продукции, являются основными показателями, характеризующими деятельность предприятия. Объем реализации крайне важен для установления нормированных статей затрат – расходов на рекламу, представительских расходов, а также для исчисления целого ряда налогов.

Следует подчеркнуть, что исследование объема производства и реализации продукции играет важнейшую роль в управлении промышленных предприятий республики Мордовия. Данный вид анализа необходим для выявления внутрихозяйственных резервов, увеличения выпуска и реализации продукции, для разработки мероприятий по освоению выявленных резервов.

Использованные источники:

1. Министерство Экономики Республики Мордовия [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://mineco.e-mordovia.ru>
2. Группа компаний «СЕВКАБЕЛЬ» [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.zvetlit.ru/>
3. Савицкая Г.В. Принципы поиска резервов в анализе хозяйственной деятельности предприятия.//Деловой мир- 12 сентября 2012 [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://delovoymir.biz/>

*Саяхова Э.В.
старший преподаватель
Сарваева Л.И.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сельскохозяйственная отрасль играет важную роль в социально-экономическом развитии страны и региона. Снижение результативности хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций, нестабильность их финансового положения в современных условиях хозяйствования предопределили необходимость изучения проблем деловой активности организаций в условиях становления социально-ориентированной экономики рыночного типа.[1]

Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обусловлена значительной степени его деловой активностью, которая зависит от широты рынков сбыта продукции, его деловой репутации, степени выполнения плана по основным показателям хозяйственной деятельности, уровня эффективности использования ресурсов и устойчивости экономического роста. Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что наличие у предприятия достаточного количества оборотных средств является важнейшей характеристикой для его нормального функционирования в условиях рыночной экономики. Анализ деловой активности позволяет выявить возможность эффективнее использовать имеющиеся ресурсы и предложить мероприятия, которые будут способствовать снижению себестоимости за счет экономичного использования оборотных средств и ускорения их оборачиваемости.

Так как финансовое положение большинства российских предприятий в данное время является кризисным либо близким к кризисному, то данная ситуация отрицательно сказывается на экономическом положении в стране. Поэтому изучение деловой активности предприятия является одним из основных факторов улучшения экономической ситуации.

Финансовые коэффициенты, характеризующие деловую активность предприятия, отражают эффективность производственной деятельности, а также направления использования предприятием своих активов для получения доходов [2]. Анализ деловой активности проведен на материалах деятельности СХП имени Ленина Бураевского района Республики Башкортостан за период 2011-2013 года.

Таблица 1 Основные показатели оценки деловой активности

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение		
				2012г. к 2011г.	2013г. к 2012г.	2013г. к 2011г.
Оборачиваемость активов, оборот	0,3	0,4	0,3	0,1	-0,1	0,0
Оборачиваемость оборотных активов, оборот	0,7	0,9	0,8	0,2	-0,1	0,1
Период оборачиваемости оборотных активов, дн.	519,8	405,8	473,4	-114,0	67,6	-46,4
Оборачиваемость запасов	1,0	1,1	1,0	0,2	-0,2	0,0
Период оборачиваемости запасов	381,0	317,6	379,2	-63,4	61,6	-1,8
Оборачиваемость дебиторской задолженности	5,2	5,5	5,7	0,3	0,2	0,5
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	69,7	66,1	63,5	-3,6	-2,6	-6,2
Оборачиваемость кредиторской задолженности	10,1	6,9	4,0	-3,2	-2,9	-6,1
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	36,1	53,1	91,5	16,9	38,4	55,3
Продолжительность операционного цикла	450,7	383,7	442,7	-67,0	59,0	-8,0
Продолжительность финансового цикла	414,6	330,6	351,2	-83,9	20,6	-63,3

Данные таблицы 1 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. Ускорить инкассацию денежных средств для обеспечения ускорения оборота активов, при котором сокращается остаток денежных средств в кассе. Сократить объем расчетов с поставщиками с помощью аккредитивов и чеков, т.к. они отвлекают на продолжительный период денежные активы из оборота.

Подводя итоги, можно говорить о том, что среди показателей деловой активности основным показателем успешности, рентабельности любого предприятия, эффективности его функционирования является длительность оборотности основных средств. Чем короче оборот, тем эффективнее работает финансовая система данного предприятия. Расчет показателей оборачиваемости является основным и очень эффективным способом определения реального финансового положения предприятия. Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается главным образом именно его деловой активностью.

Деловая активность выступает важнейшим фактором, определяющим финансовую стабильность предприятий. На данный фактор оказывают влияние: устойчивость экономического роста, соблюдение заданных темпов развития предприятия, степень выполнения принятых планов производства, уровня эффективности использования наличных ресурсов производства, широта рынков сбыта продукции предприятия, включая наличие поставок продукции на экспорт, наличие конкретных перспектив развития предприятия.

Использованные источники:

1. Плотников, А.Н. Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений [Текст] Журнал / А. Н. Плотников – Саратов: ЦПМ «Академия Бизнеса» – 2013. – 146с.
2. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент [Текст] : учебник / Е. С. Стоянова. – М. : Перспектива, 2003. – 656 с.
3. Яруллин, Р. Р., Гатауллин, В. З., Загитова, Л. Р., Саяхова, Э. В. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / Р.Р.Яруллин, В.З. Гатауллин, Л.Р. Загитова, Э.В.Саяхова. – Уфа : Мир печати, 2010. –160 с.

*Саркисова Р. А.
студент УФФ, 3 к., 2 гр.*

*Сытник О. Е., к.э.н.
научный руководитель, доцент*

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

На сегодняшний день многие страны используют Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО). Также и в России вопросы, касающиеся МСФО, не остались без внимания и имеют высокую актуальность. Это обуславливается тем, что МСФО признается в качестве инструмента, который дает гарантию на предоставление прозрачной,

достоверной, унифицированной и понятной информации о финансовом положении компании для большого круга пользователей, в том числе и зарубежных.

Большинство компаний РФ уже придерживаются ведения учета в соответствии с МСФО, однако осталось еще множество других организаций, для которых это является сложной задачей. Но при переходе российских стандартов к МСФО было выявлено огромное количество недочетов и проблем, среди которых: проблема в подготовке кадров и разработке учебных пособий; разница в конечных пользователях финансовой информации; затруднения в переводе стандартов; отсутствие четких установок законодательства и пр. Но, несмотря на перечисленную проблематику, Россия пытается сблизить национальные стандарты по ведению учета с международными.

Для предоставления отчетности использование МСФО является нужной процедурой для компаний, которые собираются выходить на международную арену рынка, что позволяет расширить круг потенциальных инвесторов. Также, внедряемость МСФО позволяет усовершенствовать систему управления организаций за счет пользования установленными методик учета для управления хозяйственной деятельностью, а также даст возможность повысить конкурентоспособность компаний за счет обеспечения надежной, прозрачной информацией заинтересованных в этом пользователей.

То, что российские организации переходят на МСФО оценивается экспертами по-разному. Некоторые утверждают, что такой уверенный шаг принесет нашей экономике исключительно положительные тенденции, а другие напротив – считают, что это повлечет за собой большие затраты и увеличение объема работы. Опыт всех организаций, применяющих МСФО, уже дает нам объективную оценку существования проблем перспектив данного процесса.

Л. Шнейдман обозначил, «...что в деловых кругах постепенно растет понимание того, что отчетность, составленная по МСФО, крайне полезна для различных целей управленческой (и не только) деятельности. Характерно, что те специалисты, которые уже работают с данной отчетностью, дают более высокую оценку ее полезности, чем те, которые пока еще не перешли на МСФО, хотя последние тоже признают ее важность»[6].

В Российской Федерации с 2010 г. процесс реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО заметно активизировался. Самыми важными шагами на пути сближения с МСФО были следующие:

1) принят Федеральный закон ред. от 28.12.2013 № 208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности";

2) принято Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 "Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов

финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации";

4) Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н утверждены новые формы бухгалтерской отчетности;

Как мы уже выявили, необходимость составлять финансовую отчетность по международным стандартам появляется у тех организаций, которые работают с иностранными банками и инвесторами.

Еще одной положительной стороной в применении МСФО является использование информации для управленческих целей. Когда рассматривается вопрос об организации управленческого учета, часто принимают решение о том, что его необходимо строить на основе принципов МСФО. Одно время было принято считать, что отчетность, составленная в соответствии с МСФО нужна только российским банкам и организациям для ее представления внешним пользователям. Но сейчас большинство руководителей признают, что финансовая отчетность по МСФО нужна для более эффективного управления компанией. Использование МСФО в качестве стандартов управленческого учета – наиболее оправданное решение для большинства предприятий. Нет необходимости в том, чтобы снова создавать принципы и правила учета многих хозяйственных операций, поскольку МСФО и их интерпретации упрощают проблему регламентации и ведения учета.

Наше государство заинтересовано в привлечении инвестиций в российскую экономику, но для этого будет необходимо повышать прозрачность бизнеса, в том числе внедрять стандарты, которые будут понятны западным инвесторам. Если этот процесс не будет контролироваться на уровне государства, то организации станут переходить на новые стандарты учета в случае критической необходимости, что станет значительно затормаживать привлечение денежных средств в нашу экономику.

Следующей немаловажной проблемой при внедрении МСФО является кадровая. Международные стандарты, по сути, гораздо сложнее российских стандартов, они требуют от специалистов более высокой профессиональной подготовки и знаний. Согласно словам президента Аудиторской палаты России, на данный момент существуют около 30 тысяч аттестованных Министерством Финансов аудиторов, часть из них могут консультировать те компании, которые составляют отчетность согласно МСФО. Но несмотря на это, основу этой работы должен выполнять персонал компании. «В настоящее время в большинстве российских банков и компаний нет специалистов, имеющих необходимую квалификацию в области МСФО и опыт работы по составлению отчетности. Такие сотрудники стоят достаточно дорого, и не каждая организация может себе позволить их нанять. Это должно мотивировать предприятия самостоятельно обучать специалистов». Хотя большинство учебных заведений дают возможность

обучиться в данной сфере, упорядоченного подхода к образованию в области МСФО пока нет. Российское образование пока не готово переучивать всех бухгалтеров и аудиторов. Для того, чтобы создать более полноценную систему образования, необходима поддержка на уровне государства. Конечно стоит также отметить тот факт, что нам не хватает квалифицированного преподавательского состава; для начала необходимо подготовить преподавателей, которые, в свою очередь, смогут поделиться знаниями и обучить российских бухгалтеров, аудиторов и других специалистов компаний.

Следующей, на наш взгляд, проблемой в изучении МСФО является языковая. Как известно, официальным языком международных стандартов является английский. К сожалению, обучить российских специалистов английскому языку в быстром темпе не представляется возможным.

Одним из требований, которое предъявляют к финансовой отчетности – это оперативность предоставления информации. При подготовке отчетности в соответствии с МСФО, к сожалению, уходит большое количество времени, за которое данные успевают потерять свою необходимость и актуальность. Но все-таки, положительных сторон при переходе на международные стандарты куда больше, нежели негативных.

Переход на международные стандарты – это довольно трудная задача, при решении которой должны вовлекаться профессионалы различных служб компаний. Как мы выяснили, российский бухгалтерский учет страдает от нехватки соответствующих специалистов. Для этого нужно проводить различного рода тренинги и программы профессионального обучения. Такой переход также должен проводиться поэтапным способом: во-первых, повысить квалификацию бухгалтеров в области МСФО; во-вторых, создать эффективную базу бухгалтерского учета; в-третьих, разработать стимулирующие механизмы; в-четвертых, создать определенную благоприятствующую среду.

Когда выявленные проблемы будут решены и поставленные задачи достигнуты, а система применения международных стандартов понятна и доступна для специалистов, реформу можно будет считать состоявшейся.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)
2. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 г. №107 "Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации"
3. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. 464 с.
4. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник / В. Ф. Палий. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011.

5. МСФО для начинающих. Реформирование бухгалтерского учета. Адаптация. [Электрон. ресурс].- Режим доступа: <http://allmsfo.ru>
6. «Основные трудности применения МСФО российскими компаниями». - 2011. - [Электрон. ресурс]. - Режим доступа: <http://vertexglobal.ru>

*Сарксян А.К.
магистрант*

*направление подготовки «Финансы и кредит» ТюмГУ
Россия, г. Тюмень*

ОСНОВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ

Все развитые государства еще в 1980-1990-е гг. предприняли шаги по приспособлению своих пенсионных систем к меняющимся условиям мировой экономики. Преобразование мировой системы пенсионного обеспечения было связано с ухудшающейся демографической ситуацией в мире в целом, и в частности феноменом старения населения, которое оказывает огромное влияние на качественное изменение демографического состава населения, увеличивая в нем долю нетрудоспособного. Так, по прогнозам МВФ, к 2050 г. во всех промышленно развитых странах произойдет значительное увеличение доли населения пенсионного возраста. Наиболее высокий удельный вес пенсионеров к 2050 г. будет достигнут в Японии, Италии и Германии.

Принципам рыночного хозяйства в большей степени соответствует накопительная система. Она имеет ряд существенных преимуществ, которые были отмечены ранее. К тому же, накопительный механизм, в отличие от распределительного, вполне сочетается с системой конкурирующих между собой пенсионных фондов, что позволяет внедрять рыночные начала в само пенсионное страхование.

Наиболее оптимальным вариантом пенсионной реформы является создание многоуровневой системы, которая гораздо более гибко и более приспособленной для снижения различных рисков, управление которыми и является предназначением системы пенсионного обеспечения.

Оптимальная пенсионная система России должна состоять из системы государственного страхования и системы негосударственного пенсионного обеспечения. На современном этапе существует единая государственная система пенсионного обеспечения с использованием как распределительных, так и накопительных (система условно накопительных счетов) механизмов.

Накопительная часть пенсионной системы России формируется путем отчислений сумм страховых взносов на финансирование накопительной части трудовой пенсии на специальную часть индивидуального лицевого счета застрахованного лица. Эти средства накапливаются в Пенсионном фонде и отражаются в специальной части индивидуального лицевого счета застрахованного лица, а затем передаются в управление управляющей

компании. Управлением накопительной части может заниматься либо ПФР, либо негосударственный пенсионный фонд или частная управляющая компания, которую добровольно выбирают граждане.

Негосударственное пенсионное обеспечение в пенсионной системе рассматривается как дополнительное по отношению к государственному и может осуществляться как в форме дополнительных профессиональных пенсионных систем отдельных организаций, отраслей экономики либо территорий, так и в форме личного пенсионного страхования граждан. Вместе с тем становление и развитие дополнительных профессиональных систем на современном этапе является приоритетной задачей и должно стимулироваться в первую очередь.

Дополнительная профессиональная пенсионная система должна удовлетворять целому ряду требований. Прежде всего, она обязана обеспечивать выплату пенсий, а не единовременных сумм и координироваться с государственной пенсионной системой в отношении видов пенсий и условий их назначения.

Дополнительная профессиональная пенсионная система может быть как с установленными выплатами, так и с установленными взносами, солидарной либо накопительной или использовать одновременно оба эти принципа. Ее финансирование может осуществляться как исключительно за счет взносов работодателя, так и с участием работников. В то же время все обязательства по пенсионной системе должны иметь финансовое покрытие в форме накопленных активов и будущих поступлений взносов (актуарный баланс).

Выбор пенсионной системы относится к стратегическим вопросам жизнедеятельности нескольких поколений, что требует использования подходов и методов, более сложных, нежели те, которые применяются для текущих проблем.

Пенсионная система должна постоянно развиваться адекватно политическим и социально-экономическим условиям страны.

Пенсионная система начала XXI в. должна более полно учитывать изменившиеся экономические и социальные условия работающего населения; разнообразие форм собственности трудовой деятельности, различную природу социальных и профессиональных рисков; значительную дифференциацию регионов по уровню заработной платы, по уровню цен на потребительские товары, по природно-климатическим условиям проживания, по продолжительности периодов дожития пенсионеров.

В сложившихся условиях жизненно важно создать прочную пенсионную систему, так как дальнейшее ухудшение демографической ситуации при «слабой» пенсионной системе может привести к нежелательным последствиям для экономики в целом.

Можно предложить ряд дополнительных мер по стабилизации и совершенствованию пенсионной системы:

- Обеспечить более жесткую привязку размера пенсионных выплат к величине доходов Пенсионного фонда;
- Провести четкое разграничение обязательств по финансированию страховых пенсий и других пенсионных выплат между Пенсионным фондом и другими источниками, включая федеральный бюджет;
- Увеличить сбор страховых взносов в результате внедрения условно-накопительных и именных накопительных счетов.
- Сохранив за гражданами пенсионных прав, заработанных за предыдущие периоды, использовать более справедливые правила определения пенсии;
- Привлечь в фонд средств предприятий и отраслей для пенсионного обеспечения работающих в этих отраслях граждан;
- Использовать в интересах пенсионеров инвестиционного дохода от операций на финансовом рынке.

Проведение пенсионной реформы предполагает принятие целого ряда законодательных актов, суть которых состоит в следующем:

1) В целях повышения долгосрочной финансовой устойчивости пенсионной системы возникла необходимость поэтапного введения накопительных элементов в систему обязательного пенсионного страхования. Накопительные элементы должны внедряться постепенно, в полном соответствии с организационными и финансовыми возможностями государства и существующей пенсионной системы.

2) Нуждается в уточнении роли и порядка применения индивидуальных коэффициентов пенсионеров. Увеличение пенсии нынешних пенсионеров должно быть соотнесено с финансовыми возможностями государства и прогнозируемыми изменениями доходной базы и не должно вести как к дальнейшей финансовой дестабилизации пенсионной системы, так и к снижению жизненного уровня пенсионеров.

3) Требуется конкретизировать подходы к реформированию системы льготных пенсий, составляющих существенную часть финансовой нагрузки на действующую пенсионную систему. При этом необходимо разработать механизм поэтапного перевода льготных пенсий на накопительные принципы финансирования.

4) Следует предусмотреть введение действенных стимулов для добровольного более позднего выхода работников на пенсию, в том числе с использованием системы условно-накопительных и именных накопительных счетов граждан, при которых более длительная работа в сочетании с сокращением ожидаемого срока пребывания на пенсии существенно увеличивает для получателя ее ежемесячный размер в случае более позднего выхода на пенсию.

5) Следует предусмотреть комплекс мер по дальнейшему развитию системы негосударственных пенсионных фондов и дополнительного добровольного пенсионного страхования в целом. В частности, следует

рассмотреть вопрос о стимулировании добровольных пенсионных накоплений через налоговые льготы и повышении действенности гарантий сохранности накоплений.

Необходимо стимулировать и добровольные пенсионные накопления. Чтобы эти взносы не обесценились, в течение определенного времени их необходимо инвестировать в высоко ликвидные ценные бумаги. В дальнейшем свободные денежные средства Фонда национального благосостояния могли бы расходоваться и на покрытие дефицита пенсионной системы. В комплексе эти меры призваны обеспечивать увеличение объема пенсионных накоплений граждан и надежную работу пенсионной системы в будущем.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что пенсионная система остаётся распределительной, основанной на солидарности поколений. Источником финансирования базовой пенсии по-прежнему являются налоги с заработной платы, поэтому пенсионная система, не ухудшая положение менее оплачиваемых слоев населения, должна заинтересовать более оплачиваемых, богатых не скрывать свои доходы и платить с них налоги и взносы в Пенсионный фонд.

Сегодня пенсионная реформа является одной из самых сложных и болезненных проблем переходного периода, так как затрагивает все слои общества. Это широкая программа, предполагающая решение, как неотложных текущих задач, так и проблем стратегического порядка, направленных на рационализацию и оптимизацию условий и норм пенсионного обеспечения. Неудачи в ее осуществлении определяют на многие годы отношение населения к реформам в целом. Следствием пенсионной реформы должно явиться улучшение не только общей экономической, но и социальной ситуации в стране.

Использованные источники:

1. Абакумова Н.Н, Волкова А.С. Оценка функций пенсионной системы / Н.Н.Абакумова // Экономические науки. – 2012. – №2. – С.12-15.
2. Азарова Е.Г. Новое в пенсионном обеспечении [Текст]. – М.: Академия, 2003. – 182 с.
3. Лельчук, А.Л. Пенсионная система России: реформа продолжается /А.Л. Лельчук // Финансы. – 2011. – №3. – С.58-62.
4. О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013): федеральный закон от 30.04.2008 № 56-ФЗ (ред. от 28.07.2012) [Электронный ресурс]. – В данном виде документ опубликован не был. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения 18.12.2013).
5. О негосударственных пенсионных фондах (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013): федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ (ред. от 23.07.2013) [Электронный ресурс]. – В данном виде документ опубликован

не был. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения 18.12.2013).

6. О трудовых пенсиях в Российской Федерации (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013): федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ (ред. от 02.07.2013) [Электронный ресурс]. – В данном виде документ опубликован не был. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения 18.12.2013).

7. Каталог публикаций: Федеральная служба государственной статистики» [Электронный ресурс] <http://o53xo.m5vxgltsou.dresk.ru/> (Дата обращения 18.12.2013).

*Сатыбалдыева Л.К.
Сургутский государственный университет
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры
бухгалтер
ЗАО «Ларма»
Россия, г. Сургут*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовые ресурсы - часть денежных ресурсов, находящихся в распоряжении государства, органов местного самоуправления и хозяйствующих субъектов, используемых ими на цели расширенного воспроизводства, удовлетворения социально-культурных потребностей населения и для выполнения государством своих целей.

Объем и структура финансовых ресурсов непосредственно связаны с уровнем развития производства: чем крупнее масштабы производства и выше его эффективность, тем больше размеры мобилизуемых и используемых финансовых ресурсов.

Основой увеличения финансовых ресурсов является рост и совершенствование производства.

Актуальность исследования финансовых ресурсов субъектов экономики обусловлена логикой эволюции финансовой науки вступившей в стадию активного изучения и разработки прикладных аспектов функционирования децентрализованных финансов в условиях процессов интеграции. В силу исторической специфики, особенностью финансовой науки России явилась детальная проработка государственных финансов планового хозяйства социализма, в то время как вопросы функционирования финансов субъектов хозяйствования оставались зачастую недостаточно исследованными.

Изучение[1] категории финансовых ресурсов предприятий позволило сформулировать оригинальное видение этой важнейшей финансовой категории. Речь идет о реализуемом системном исследовании знаковой трактовки стоимостной природы финансовых ресурсов. Из этого становится

понятно, что авторская трактовка основывается на категориальных характеристиках финансов, а следовательно может считаться производной от их сущности и в данном случае вполне обоснованной и органичной.

Все встречающиеся на сегодня альтернативные трактовки исследуемого понятия не основываются на исходной категории финансов и имманентных для этой науки объективных характеристиках и основополагающих допущениях. Как правило, они связаны либо с понятием денег (что, во-первых упрощенно отождествляет "деньги" - категорию экономической теории, с категорией финансовой науки и тогда мы наблюдаем грубую подмену понятий различных наук, а во-вторых не учитывает совокупности объективных характеристик и признаков финансов), либо с собственными денежными средствами хозяйствующего субъекта (что в целом не только не раскрывает сущности исследуемой категории, но к тому же и достаточно односторонне характеризует природу их собственности), либо же с его доходами, накоплениями, поступлениями (что также, очевидно, не раскрывает их природы, а лишь ограниченно показывает источниковую форму).

Принципиальным в любом научном исследовании является установление предмета изучения - это финансовые ресурсы и финансовые отношения предприятий национальной экономики. Основными из допущений, на которых строится изложение материала являются:

- Стоимостная трактовка финансовых ресурсов;
- Рассмотрение финансовых ресурсов с позиций системного подхода (метод изучения);
- Системный подход предполагает реализацию адаптивной концепции (форма поведения системы);
- Прикладное направление оценки бизнеса есть инструмент оценки эффективности функционирования системы.

Необходимость применения системного подхода к финансовым ресурсам предприятий обусловлена, прежде всего, стремлением более полного и научного раскрытия сущности исследуемой категории в ряду общепиансовых и экономических. Именно в системном подходе видится однозначность и в то же время многогранность, многоаспектность изучения, теоретического осмысления категории финансовых ресурсов предприятий, взаимоувязка сложившихся понятий, решение многих существующих проблем и противоречий в условиях увеличения объемов специальных знаний и усложнения междисциплинарных взаимосвязей, перспективность и логичность возможных дальнейших построений.

Безусловно, как любая теория имеет ряд ограничительных характеристик (собственно без них она не могла бы и состояться), так и системный подход в чем-то несовершенен. Вместе с тем, он имеет большие перспективы - в частности может выступать научной основой интеграции последующих разработок различной направленности. Отметим также, что в

рамках системного подхода имеет смысл реализовать концепцию адаптивности, ведь целью системного изучения является стремление исследователя к постижению объективных законов функционирования систем и применение их в практике.

Итак, концепция исследования предполагает последовательное изучение эволюции финансовой науки (как составной части любого научного исследования), системы финансовых ресурсов предприятия (в сущности основы реализуемого научного направления), системы финансовых ресурсов предприятий национальной экономики (с целью полноты раскрытия рассматриваемого направления), форм стоимостных отношений предприятий в системе (посредством чего реализуется взаимодействие элементов - систем финансовых ресурсов предприятий национальной экономики), оценку стоимости предприятия (как логического завершения оценки эффективности произошедших в системе стоимостных распределений).

Таким образом, именно с этой трактовкой финансовых ресурсов согласуется логика представления материала - от изучения эволюции финансовой науки (и современного интереса к финансовым ресурсам как материальным носителям стоимостных отношений хозяйствующего субъекта) к оценке стоимости бизнеса (как результата осуществленных данных отношений).

Определимся, что под финансовыми ресурсами мы понимаем текущие и потенциально возможные средства, которые при необходимости могут быть использованы как знаки распределяемой стоимости, т.е. наличная, безналичная форма денег, ценные бумаги и др. Подчеркнем, что есть неизменная сущность (распределяемая стоимость) и есть различные формы ее проявления (то, что принимается в качестве знака) реализующие назначение (функциональное).

Разграничим понятия финансовые ресурсы и финансовые средства. Финансовыми средствами называются средства, которые немедленно могут быть использованы предприятием как знаки стоимости, характеризующие ее движение. Понятие средства целесообразно использовать при характеристике текущей деятельности. Например, предприятие может обладать финансовыми средствами, представленными деньгами (в кассе и на счетах) и государственными ценными бумагами.

Финансовые же ресурсы - более емкое понятие, включающее наряду с финансовыми средствами (для обеспечения текущей деятельности) и потенциально возможные, которые могут быть получены при необходимости (либо в перспективе, либо с некоторым дисконтом от реализации активов предприятия). Данное положение исходит из того, что, деятельность предприятия не ограничивается текущим временем и может быть спланирована на перспективу. Кстати, в понятие "ресурс" уже заложена определенная предназначенность. В данном случае ресурс обеспечения

производственной деятельности и если мы говорим о повторяющихся циклах производства, то - источник финансирования воспроизводственной деятельности предприятия (здесь имеется ввиду и перспективная деятельность субъекта хозяйствования), что предполагает учет всевозможных ресурсов.

Поскольку, с точки зрения положений системного подхода любая система может быть рассмотрена с позиции подсистемы в составе более крупной, то логично наряду с рассмотрением системы финансовых ресурсов конкретного субъекта хозяйствования исследовать и более крупные, производные образования - финансовые ресурсы той или иной группы предприятий национальной экономики. Здесь речь пойдет о выделении элементов и исследовании особенностей их функционирования. Таким образом, элементами системы будут теперь образования различных совокупностей предприятий, выделенных по определенным признакам. Поэлементный состав системы финансовых ресурсов предприятий национальной экономики может быть представлен классификациями:

1. Организационно-правовые формы хозяйствования;
2. Финансовые ресурсы предприятий отраслей экономики (предприятия классифицируются по отраслевой принадлежности);
3. Финансовые ресурсы малого и крупных форм бизнеса (предприятия классифицируются по размеру системы);
4. Финансовые ресурсы предприятий коммерческого и некоммерческого секторов (предприятия классифицируются по цели функционирования).

Ранее изученные положения и принципы системного подхода определяющие движение стоимости в системе[3] применимы в полной мере и к этому уровню исследования, хотя выявить их иногда будет затруднительно. Так например, весьма наглядно действует принцип определяющий приоритет в создании стоимости на уровне национальной экономики предприятиями коммерческого типа, а вот среди предприятий отраслей такое однозначное толкование сделать будет затруднительно. Или например, надежность системы финансовых ресурсов предприятий национальной экономики определяется наиболее слабым ее звеном (характеризующимся в т.ч. сниженным оборотом, малой прибыльностью) - неразвитость малого бизнеса определяет неполную реализацию возможностей или даже уязвимость крупных форм хозяйствования. Отсюда, важно знать диспропорции развития системы, различные темпы развития составляющих ее элементов. В другом случае, системы лишенные полноценных ресурсов для своего развития (жесткая денежно-кредитная политика) стремятся компенсировать их наращиванием неплатежей, заменой суррогатами (ценными бумагами), а наиболее адаптированные из них даже в таких условиях аккумулируют стоимость и развиваются. Опять же, жесткая денежно-кредитная и налоговая политика лишая ресурсов

(системообразующий фактор) предприятий (например, малого бизнеса) ограничивает их развитие и темпы экономического роста в государстве. Неразвитость инфраструктуры также ограничивает развитие систем.

Уточним также, что при рассмотрении различных систем финансовых ресурсов предприятий на этом, более высоком уровне, к действию уже известных нам общесистемных и стоимостных факторов добавляются специфические, но во многом определяющие дальнейшее развитие системы - например, организационно-правовые (если в рамках этого поля рассматривается система), отраслевые и др.

Цель системы финансовых ресурсов предприятий национальной экономики есть обеспечение роста ВВП государства и наиболее полное соответствие потребностям воспроизводства. На уровне государства подлежит распределению стоимость ВВП. Именно она распределяется между предприятиями отраслей и сфер функционирования хозяйствующих субъектов согласно их участию в воспроизводственном процессе. И если, прибегая к метафорам, общегосударственный "пирог" стоимости печется постоянно, то системы стремятся получить от него кусок побольше (путем привлечения в свой оборот стоимости в любой доступной форме) или, хотя бы, согласно своего участия в нем. В дальнейшем обладание большей стоимостью (участие в прибылях) способно сыграть роль, если угодно дрожжей, компонентов будущего пирога, и привести к ее возрастанию. Перефразируя изречение "Деньги рожают деньги" (Т. Фуллер, английский богослов и историк), можно сказать стоимость рождает стоимость, а большая стоимость - большую стоимость.

Следующим принципиальным вопросом является выявление форм межсистемных взаимосвязей. Классификация таких форм осуществления стоимостных отношений выглядит следующим образом: 1) Денежная форма отношений; 2) Расчеты посредством ценных бумаг; 3) Косвенная форма привлечения стоимости; 4) Реструктуризация компаний как форма увеличения стоимости.

Среди внешних системообразующих факторов стоимостные отношения, как атрибут стоимостного образования (т.е. системы финансовых ресурсов), играют значительную роль, ибо они позволяют привлекать в систему стоимость извне, часть которой принята интересующими предприятие знаками (деньги, ценные бумаги, задолженность и др.) и образует его финансовые ресурсы. Разовьём стоимостную трактовку финансовых ресурсов и в частности их "главную" классификацию - по степени абсолютной ресурсности.

Допуск в систему в той или иной приемлемой форме стоимости делает возможным не только привлечение финансовых ресурсов и различную скорость их оборачиваемости, но и ее аккумуляцию и рост в перспективе. Стоимостные отношения объективно присущие системе преследуют цель, иногда даже неосознанную (например, стремление задержать платеж

контрагенту), либо неформальную, роста стоимости всей системы, всего бизнеса. В этом случае, логическая цепочка имеет следующие крайние звенья: привлечение устраивающих систему финансовых ресурсов - реструктуризация компаний как способ увеличения собственной стоимости. Это звенья одной цепи, соединяющей исходный (имеющаяся в системе стоимость) и конечный пункты (наиболее возможное стоимостное образование). Можно так сказать: ускорение оборота средств предполагает, что деньги "тянут" за собой использование и активизацию иных знаков стоимости - ценных бумаг, драгоценных металлов и т.д., ускоряя тем самым процессы оборачиваемости всех ресурсов предприятия.

Подчеркнем, что здесь важным является движение и аккумуляция стоимости, а не ее вещественная форма, хотя последняя также немаловажна - система получающая ресурсы, стоимость плохого и не удовлетворяющего ее качества теряет темпы развития, т.к. вынуждена затрачивать чрезмерные усилия на трансформацию стоимости в нужное качество. "Неликвид" - ресурсы имеющие низкокачественные для данной системы стоимостные характеристики (для одних это сомнительная задолженность, а для других возможно, ценные бумаги, которые система не может реализовать без значительного дисконта, либо и то и другое). Трансформация же неликвида в интересующую либо денежную форму может иметь значительные издержки и отнимать у системы темпы роста. Если же принятый знак не дает в конечном итоге приращения стоимости или даже приносит убыток для циркулирующей в системе стоимости, то он лишний. Поэтому система стремится привлекать в свой оборот, прежде всего, стоимость, ресурсы, в удобной для нее форме, т.е. той которая наиболее эффективно перерабатывается.

Безусловно, особенности стоимостных отношений, их качественные показатели оказывают влияние на функционирование системы. Так например, качество используемых ресурсов сначала может повлиять на диспропорцию их структуры, а затем выразится и в нарушениях движения стоимости между контрагентами. Низкокачественные ресурсы могут означать и возможные потенциальные проблемы (в том числе неустойчивость и низкую ликвидность системы, нарушение своевременности расчетов). В этом случае, мы можем говорить о низком качестве поступающей, в виде ресурсов, в систему энергии. Стоит ли говорить, что эффективно функционирующее предприятие не испытывает затруднений в ресурсах нужного качества, а показатели оборачиваемости и прибыльности такой системы свидетельствуют о ее необходимости для внешней среды и степени адаптивности к ней. Однако стоит иметь в виду, что за счет использования всевозможных форм стоимостных отношений система расширяется и достраивает свою элементную базу (пусть даже не всегда за счет высококачественных, но всех доступных к привлечению

ресурсов), стремясь выжить в конкурентной борьбе с другими реализуя направление собственного целевого развития.

Поскольку стоимость не только попадает в систему, но и уходит из нее, лишая тем самым внутренних источников функционирования и потенциальных возможностей роста, важность приобретает контрольная функция финансов реализуемая в процессе мониторинга системы посредством применения соответствующих бюджетов[4]. Такие бюджеты должны отражать не только состояние всей системы используемых ресурсов (в выбранном аспекте классификации), но и по возможности показывать наращиваемый, аккумулируемый предприятием стоимостной потенциал как критерий рациональной финансовой политики.

И, наконец, об оценке стоимости предприятия как логическом завершении произошедших стоимостных отношений. Произошедшее в системе финансовых ресурсов предприятия их движение, в виде процессов формирования и использования, обусловили возникновение стоимостных потоков уже между элементами системы финансовых ресурсов предприятий национальной экономики и выступили, таким образом, причиной с аккумулированной предприятием величины стоимости. Движение финансовых ресурсов (в рассмотренных формах) было подчинено системным принципам движения стоимости, а конечной целью выступал рост стоимостного образования. Следовательно, оценка стоимости предприятия выступает заключительным этапом измерения эффективности его стоимостных отношений. Таким образом, обладаемые предприятием финансовые ресурсы (знаки распределяемой стоимости) обусловили, в конечном счете, и величину стоимостного образования данной системы (как результата умелого управления имеющимися знаками стоимости) - вот, своего рода, логическая цепочка замыкающая, в данном понимании, начало и конец оборота финансовых ресурсов.

Именно концепция стоимости бизнеса на сегодня рассматривается как одна из наиболее ключевых в рамках науки об управлении, поскольку речь идет, прежде всего, об оценке правильности любых управленческих решений с точки зрения роста стоимости компании. Добавим также, что предложенная трактовка финансовых ресурсов (в менеджменте финансовых ресурсов реализующем, через методологию системного подхода, концепцию адаптивного существования системы) служит переходным звеном к обоснованному и полноправному научному применению стоимостного подхода оценки бизнеса в сфере финансовых отношений.

Оценка стоимости предприятия отвечает на вопрос о том сколько стоит или может стоить предприятие. При этом, все заинтересованные лица могут иметь разные причины оценки стоимости предприятия с позиции соблюдения собственных интересов, поиска компромисса между доходом и риском. Случаи применения оценки весьма многообразны и затрагивают

временной, пространственный, организационный, управленческий аспекты существования системы. Например:

- оценка стоимости компании (закрытой, открытой);
- установление приемлемой цены (с точки зрения продавец/покупателя) сделки по продаже бизнеса (доли в нем);
- прогнозная оценка гипотетической стоимости бизнеса (начиная от бизнес-линий до имущественных комплексов) в перспективе;
- оценка стоимости предприятия с точки зрения реализуемых мероприятий по его реструктуризации;
- оценка стоимости новых организационных образований (дочерних предприятий) имеющих место после реструктуризации комплекса;
- оценка эффективности финансового управления, его форм, методов, инструментария;
- оценка эффективности финансовых взаимоотношений (и их отдельных элементов в отношении, в т.ч., различных предметов сделки (дебиторская задолженность, реализация ценных бумаг, продажа имущества и т.д.)) предприятия на рынке, и др.

Таким образом, оценка стоимости предприятия может выступать как начальный и заключительный этапы эффективного финансового управления ее стоимостными потоками.

Итак, как показало изучение финансовых отношений и современных особенностей функционирования финансовых ресурсов предприятий значимость данной категории в современном финансовом мироустройстве возрастает и если раньше акцент виделся в перемещении товаров, услуг в международном разделении труда, то сейчас он переносится на более универсальный эквивалент, исходный и конечный интерес субъектов хозяйствования - финансовые ресурсы, значимость которых, также обусловлена происходящими в мире процессами глобализации и централизации капитала, стремлением знать, контролировать и распоряжаться (в т.ч. в самой отдаленной перспективе) созданной стоимостью. Именно поэтому, рассмотрим только систему отдельного хозяйствующего субъекта, но и более высокого порядка - систему финансовых ресурсов и стоимостных отношений предприятий национальной экономики.

Естественно, не все вопросы функционирования финансовых ресурсов и стоимостных отношений предприятий национальной экономики удалось рассмотреть на данном этапе и причина этого - возможности, характерные для системного подхода. Одно лишь можно сказать с большой долей уверенности - системный подход применительно к финансовым ресурсам предприятий имеет право на существование, весьма перспективен и логичен. Кроме того, именно этот подход видится нам исходным, переходным к научному исследованию более отдаленных положений. Само же привлечение системного подхода к изучению рассматриваемой сущности

также может быть различным - от "примитивных", начальных этапов разложения до весьма сложных, многоаспектных системных построений органично диверсифицированных в иные экономические категории. В любом случае, взаимосвязь исследуемого предмета с другими может быть идеально рассмотрена с позиции системного подхода, когда изучается вновь образованная система, соотношение и функционирование ее структурных частей в составе целого образования.

Сложность, многогранность системного исследования, невозможность охватить все сразу объясняет опущение некоторых аспектов данной тематики. Так за пределами работы (как говорится - "совершенных вещей не бывает") остались следующие перспективные акценты исследования:

- особенности организации финансов и деятельности предприятий при реализации финансовыми ресурсами своих функций;
- цикличность существования системы;
- адаптивность функционирования системы.

Результирующими же положениями и концепциями реализованного системного подхода можно констатировать следующие:

- стоимостная трактовка финансовых ресурсов является исходной для управления стоимостью и стоимостной оценки бизнеса;
- менеджмент финансовых ресурсов (прикладной аспект) реализует механизм финансового роста системы (рост стоимости бизнеса);
- системе должен быть присущ принцип синергизма;
- существование системы обуславливает реализацию адаптивной модели ее поведения (концепции адаптивности).

Использованные источники:

1. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ / В.Г.Артеменко, М.В.Белендир/ – М. ДИС, НГАЭиУ, 2006. – 128 с.
2. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И.Баканов, А.Д.Шеремет/– М.: Финансы и статистика, 2006. – 302с.
3. Беседина, В.Н. Оценка финансового состояния и управление прибылью на предприятии./ В.Н.Беседина/ – Курский факультет МГУК, 2008. – 120с.
4. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента (второе издание). В 2-х томах. /И.А.Бланк/ - К.: Ника-Центр, Эльга, 2007.
5. Блинов, А.О. Управление финансовыми результатами на предприятии: Учебник /А.О.Блинов, Г.Н.Бутырин, Е.В.Добренкова/ – М.: ИНФРА-М, 2008.
6. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // электронный ресурс Консультант Плюс. www.consultant.ru / с главной страницы
7. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть 1 от 30.11.1994 N 51-ФЗ (действующая редакция) // электронный ресурс Консультант Плюс. www.consultant.ru / с главной страницы

8. Гражданский Кодекс Российской Федерации Часть 2 от 26.01.1996 N 14-ФЗ (действующая редакция) // электронный ресурс Консультант Плюс. www.consultant.ru / с главной страницы
9. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ (действующая редакция) // электронный ресурс Консультант Плюс. www.consultant.ru / с главной страницы
10. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. от 5 августа 2006 г. N 117-ФЗ. (действующая редакция) // электронный ресурс Консультант Плюс. www.consultant.ru / с главной страницы

Сатыбалдыева Л.К.
Сургутский государственный университет
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры
бухгалтер
ЗАО «Ларма»
Россия, г. Сургут

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИСТОЧНИКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «СПОПАТ»

ОАО «Сургутское производственное объединение пассажирского автотранспорта» в 2012 году отметило свое сорокачетырехлетие. Сегодня это единственное в Сургуте предприятие, осуществляющее городские, пригородные, заказные и специальные перевозки пассажиров по многочисленным маршрутам, соединяющим жилые массивы города с промышленными зонами и объектами, а также с районами Ханты-Мансийского автономного округа.

Протяженность маршрутной сети ОАО «СПОПАТ» — 1109 километров, предприятие выполняет 1710 рейсов. При регулярности движения 95,6 процента, ежедневно перевозится около 80 тысяч пассажиров. Контроль за регулярностью движения транспорта на маршрутах осуществляется системами «НЭ-ЖАН», «ТРАНСКОНТ», автоматизированной радионавигационной системой диспетчерского управления транспортными процессами.

Анализ формирования финансовых ресурсов фирмы проводится по результатам работы ОАО «СПОПАТ» за 2010 - 2013 годы.

Для проведения анализа использованы следующие формы бухгалтерского учета: форма №1 «Бухгалтерский баланс», форма №2 «Отчет о прибылях и убытках», форма №4 «Отчет о движении денежных средств», форма №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» а также другие финансовые и экономические отчеты предприятия за указанный период.

Анализ финансовых ресурсов фирмы начнем с расчета показателей, характеризующих используемый капитал и финансовую устойчивость предприятия. В таблице 2 рассчитаем аналитический баланс предприятия.

Таблица 2 - Аналитический баланс ОАО «СПОПАТ» за 2010 – 2013
ГОДЫ

Показатели	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Активы всего, тыс. руб. %	13740 100	15170 100	19120 100	22170 100
Внеоборотные активы, тыс. руб. %	9110 66	9100 60	12090 63	12080 54
Оборотные активы, тыс. руб. %, из них:	4630 34	6070 40	7030 37	10090 46
Запасы и затраты, тыс. руб. %	2200 16	3020 20	3850 20	4700 21
Денежные и другие приравненные к ним средства, тыс. руб. %	390 3	40 -	10 -	10 -
Дебиторская задолженность, тыс. руб. %	2040 15	3010 20	3170 17	5380 25
Источники финансирования, всего, тыс. руб. % в том числе:	1374 100	1517 100	1912 100	2217 100
Собственный капитал, тыс. руб. %	10280 75	10290 68	10380 54	10460 47
Заемный капитал, тыс. руб. % из него:	3460 25	4880 32	8740 46	11710 43
Долгосрочные заемные обязательства, тыс. руб. %	- -	- -	- -	- -
Краткосрочные заемные обязательства, тыс. руб. % из них:	3460 25	4880 32	8740 46	11710 43
Краткосрочные кредиты банка, тыс. руб. %	- -	- -	150 8	250 11
Кредиторская задолженность, тыс. руб. %	3460 25	4880 32	7240 38	9210 32

Показатели аналитического баланса представляют собой среднеарифметические значения показателей формы №1 «Бухгалтерский баланс» на начало и на конец соответствующего периода. В составе аналитического баланса рассчитана структура активов и пассивов предприятия.

Общее состояние финансовых ресурсов фирмы определим с помощью аналитического баланса за 2010 – 2013 годы (таблицы 2 – 3). Анализ статей

аналитического баланса предприятия позволил выявить следующие тенденции изменения его активов:

1. Структура совокупных активов характеризуется значительной долей в их составе внеоборотных активов в среднем 61% за анализируемый период, соответственно 39% составляют оборотные активы предприятия.

2. Внеоборотные активы представлены основными производственными фондами в виде производственных помещений и оборудования, в 2012 году стоимость внеоборотных активов увеличилась за счет приобретения грузового автотранспорта.

3. Оборотные активы в среднем за период на 19% представлены запасами ГСМ, расходных материалов, запчастей для подвижного состава (автопарка) и на 19% - дебиторской задолженностью; 1% приходится на денежные и приравненные к ним средства.

4. Структура активов предприятия изменяется в сторону увеличения удельной доли оборотных активов, что связано активным ростом цен на ГСМ, расходные материалы, запчасти для подвижного состава (автопарка) в анализируемом периоде.

5. Величина активов предприятия увеличилась на 8430 тыс. руб. или на 61%, при этом величина внеоборотных активов увеличилась на 297 0тыс. руб. или на 33%, величина оборотных активов увеличилась на 5460 тыс. руб. или на 118 %.

6. Анализ активов предприятия позволил сделать вывод о том, что предприятие эффективно развивается в течение всего анализируемого периода динамично наращивая активы.

Динамика активов и пассивов аналитического баланса предприятия рассчитана в таблице 3.

Таблица 3 - Динамика активов и пассивов ОАО «СПОПАТ» за 2002 – 2013 годы (темпы роста), %

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год
Активы, всего	110	139	161
Внеоборотные активы	99	133	133
Оборотные активы	131	152	218
Запасы и затраты	137	175	214
Денежные и другие приравненные к ним средства	10	3	3
Дебиторская задолженность	148	155	264
Источники финансирования, всего	110	139	161
Собственный капитал	100	101	102
Заемный капитал	141	253	338
Краткосрочные заемные обязательства	141	253	338
Краткосрочные кредиты банка	-	100	167
Кредиторская задолженность	141	209	266

Для формирования своих активов предприятие использует, как собственные, так и заемные источники финансирования, в результате анализа которых выявлены следующие тенденции:

1. Собственный капитал в структуре источников финансирования активов составляет в среднем 61%, соответственно величина заемного капитала составляет в среднем 39%.

2. Заемный капитал представлен краткосрочными заемными обязательствами в виде краткосрочных кредитов банка (в среднем 5% от стоимости всего капитала) и кредиторской задолженностью (в среднем 34% от стоимости всего капитала).

3. Динамика структуры источников финансирования в анализируемом периоде характеризуется снижением доли собственного капитала (на 28%) с соответствующим повышением доли заемного капитала.

На рис. 1 приведена динамика собственных и заемных финансовых ресурсов предприятия в анализируемом периоде.

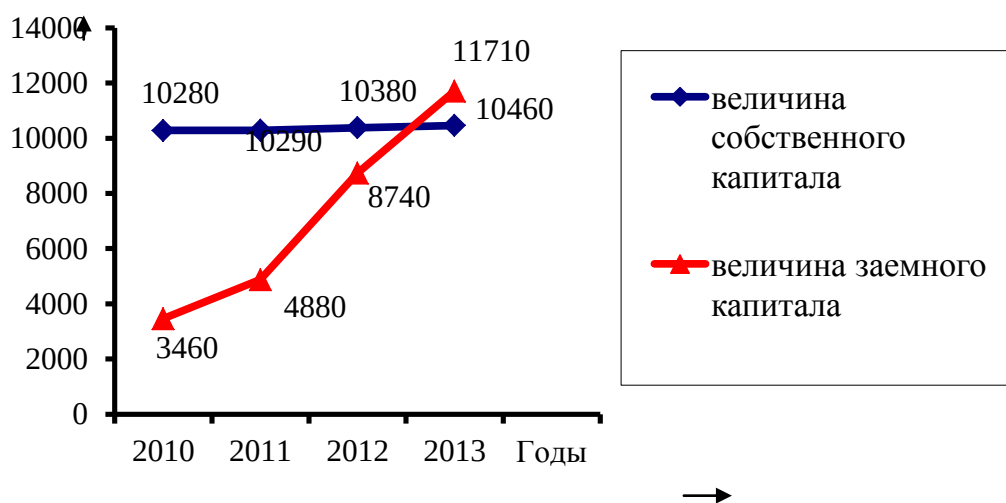


Рисунок 1 - Динамика собственных и заемных финансовых ресурсов ОАО «СПОПАТ» за 2010 – 2013 годы, тыс.руб.

Как наглядно представлено на рис.1, величина собственного капитала в анализируемом периоде увеличилась на 180 тыс. руб. или на 18%. Величина заемного капитала увеличилась на 8250 тыс. руб. или на 228%. Увеличение заемного капитала определено ростом объемов кредиторской задолженности на 5750 тыс. руб. или на 166%.

Кроме того, начиная с 2012 года, предприятие стало привлекать в свой оборот краткосрочные кредиты банка для пополнения оборотных средств. На конец анализируемого периода величина краткосрочных кредитов банка составила 2500 тыс. руб. или 11% от всех источников финансирования предприятия.

На основании данных аналитического баланса (таблица 2) выполним расчет показателей характеризующих финансовую устойчивость предприятия в анализируемом периоде. Для этого произведем расчеты коэффициентов автономии, финансовой устойчивости, инвестирования и коэффициента финансирования.

Расчет коэффициента автономии (КА) предприятия:

$$\text{КА за 2010 год} = 10280 / 13740 = 0,75$$

$$\text{КА за 2011 год} = 10290 / 15170 = 0,68$$

$$\text{КА за 2012 год} = 10380 / 19120 = 0,54$$

$$\text{КА за 2013 год} = 10460 / 22170 = 0,47$$

Сумма собственных долгосрочных источников финансирования в нашем исследовании во всех анализируемых периодах равна величине собственного капитала, так как предприятие не привлекало долгосрочных кредитов банка.

Следовательно, значения коэффициентов финансовой устойчивости (КФУ) предприятия равны значениям коэффициентов автономии предприятия.

$$\text{КФУ за 2010 год} = 10280 / 13740 = 0,75$$

$$\text{КФУ за 2011 год} = 10290 / 15170 = 0,68$$

$$\text{КФУ за 2012 год} = 10380 / 19120 = 0,54$$

$$\text{КФУ за 2013 год} = 10460 / 22170 = 0,47$$

Расчет коэффициента инвестирования (КИ) предприятия:

$$\text{КИ за 2010 год} = 10280 / 9110 = 1,13$$

$$\text{КИ за 2011 год} = 10290 / 9100 = 1,13$$

$$\text{КИ за 2012 год} = 10380 / 12090 = 0,86$$

$$\text{КИ за 2013 год} = 10460 / 12080 = 0,86$$

Расчет коэффициента финансирования (КФ) предприятия:

$$\text{КФ за 2010 год} = 10280 / 3460 = 2,97$$

$$\text{КФ за 2011 год} = 10290 / 4880 = 2,11$$

$$\text{КФ за 2012 год} = 10380 / 8740 = 1,19$$

$$\text{КФ за 2013 год} = 10460 / 11710 = 0,89$$

Рассчитанные коэффициенты финансовой устойчивости предприятия переведены в % и представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Показатели финансовой устойчивости ОАО «СПОПАТ» за 2010 – 2013 годы в %

Показатели	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	Рекомендуемое значение
Коэффициент автономии	75	68	54	47	Более 50
Коэффициент финансовой устойчивости	75	68	54	47	Более 80
Коэффициент инвестирования	113	113	86	86	Более 100
Коэффициент финансирования	297	211	119	89	Более 100

Динамика коэффициентов автономии и финансовой устойчивости свидетельствуют об их высоком значении в течение всего анализируемого периода (на 25% выше норматива в 2010 году) и постепенном снижении к концу анализируемого периода (на 3% от нормативного значения).

Такое значение коэффициента автономии свидетельствует о высоком уровне финансовой устойчивости, определенное величиной собственного капитала предприятия. Снижение доли собственного капитала в общей сумме капитала в анализируемом периоде привело к некоторому снижению коэффициента, однако, о снижении финансовой устойчивости в данном случае говорить не приходится, так как значение коэффициента незначительно ниже нормативного значения.

Динамика коэффициента инвестирования предприятия в анализируемом периоде свидетельствует о том, что данный показатель превышает нормативное значение в начале анализируемого периода на 13%. В конце периода значение коэффициента ниже нормативного на 14%. В основном стоимость внеоборотных активов покрывается собственным капиталом предприятия. В целом финансовое положение предприятия можно оценить через величину коэффициента инвестирования, как достаточное устойчивое, несмотря на некоторое его снижение.

Значения коэффициентов финансирования имеют уровень выше нормативного значения в начале анализируемого периода в 2-3 раза и на конец периода – ниже нормативного значения на 11%.

Тенденция их изменения (снижение на 197%) свидетельствует, как и все предыдущие показатели, о высоком уровне финансовой устойчивости предприятия и некотором снижении этого уровня к концу периода.

В целом уровень финансовой устойчивости предприятия в анализируемом периоде можно оценить, как высокий, имеющий тенденцию к небольшому снижению, что связано со снижением доли собственного капитала в структуре источников финансирования активов предприятия и финансовой деятельностью предприятия по использованию программ краткосрочного и долгосрочного банковского кредитования.

Оценку сформированной структуры финансовых ресурсов предприятия выполним в процессе расчета эффекта финансового левериджа в таблице 5.

Таблица 5 - Расчет эффекта финансового левериджа ОАО «СПОПАТ» за 2010 – 2013 годы

Показатели	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Средняя сумма используемого капитала, тыс. руб.	10280	10290	11880	12960
Средняя сумма собственного капитала, тыс. руб.	10280	10290	10380	10460
Средняя сумма заемного капитала (кредитов банка), тыс. руб.	-	-	1500	2500
Сумма валовой прибыли, тыс. руб.	500	370	750	1430

Средний уровень процентов за кредит, % $19 X (1 - 0,19) / (1 - 0,01)$	-	-	170	170
Сумма процентов за кредит, уплаченная за использование заемного капитала, тыс. руб.	-	-	250	420
Сумма валовой прибыли с учетом расходов по уплате процентов, тыс. руб.	500	370	500	1010
Ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью	0,20	0,20	0,20	0,20
Сумма налога на прибыль, тыс. руб.	120	88,8	120	242,4
Сумма чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, тыс. руб.	380	281,2	380	767,6
Коэффициент рентабельности собственного капитала %	3,70	2,73	3,66	7,34
Прирост рентабельности собственного капитала в связи с использованием заемного капитала, в %	-	-0,97	+0,93	+3,68
Коэффициент финансового левериджа, %	0	0	14	24

На рис. 2 приведена динамика рентабельности собственного капитала предприятия и коэффициента финансового левериджа в анализируемом периоде.

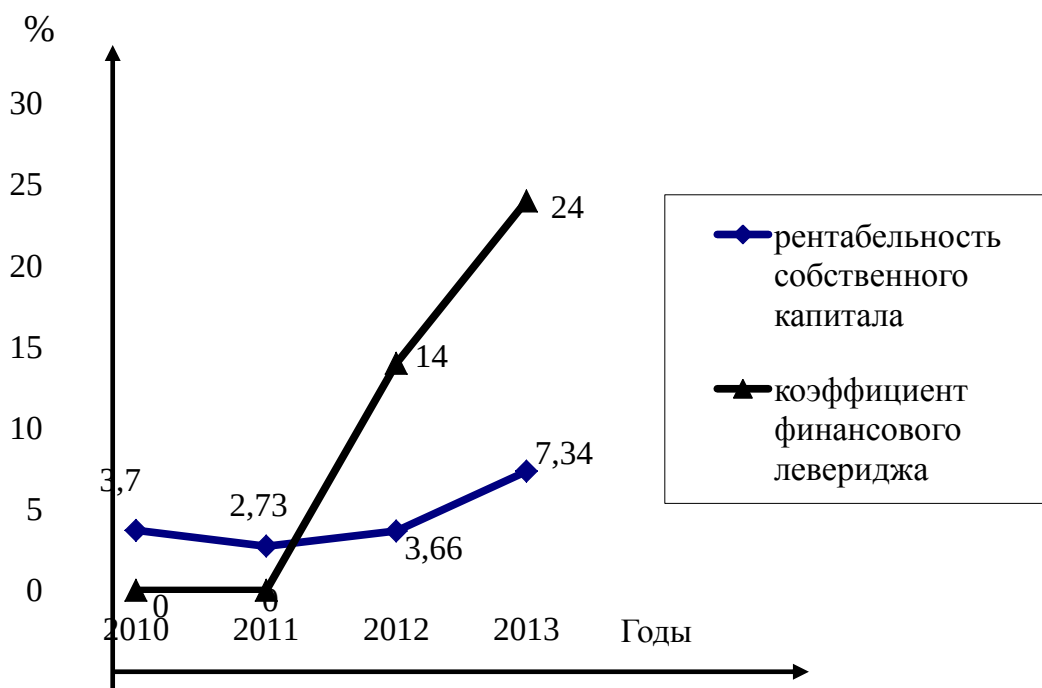


Рисунок 2 - Динамика рентабельности собственного капитала и коэффициента финансового левериджа ОАО «СПОПАТ» за 2010 – 2013 годы, %

Показатели, приведенные на рис.2, свидетельствуют о том, что изменение структуры капитала, выраженное изменением коэффициента финансового левериджа приводит к изменению рентабельности собственного капитала предприятия.

В данном случае повышение рентабельности собственного капитала наблюдается в точках повышения значения коэффициента финансового левериджа, то есть при привлечении дополнительного заемного капитала.

Так повышение коэффициента финансового левериджа в целом за период на 24%, привело к увеличению рентабельности собственного капитала на 3,64%.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что у предприятия имеются резервы в части повышения заемных финансовых ресурсов за счет дополнительного привлечения кредитов банка.

Однако, при этом необходимо учитывать, что уровень финансовой устойчивости предприятия не должен существенно понизиться, а рентабельность собственного капитала должна повышаться за счет определения оптимальной величины привлечения заемного капитала.

Использованные источники:

1. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ / В.Г.Артеменко, М.В.Белендир/ – М. ДИС, НГАЭиУ, 2006. – 128 с.
2. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И.Баканов, А.Д.Шеремет/– М.: Финансы и статистика, 2006. – 302с.
3. Беседина, В.Н. Оценка финансового состояния и управление прибылью на предприятии./ В.Н.Беседина/ – Курский факультет МГУК, 2008. – 120с.
4. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента (второе издание). В 2-х томах. /И.А.Бланк/ - К.: Ника-Центр, Эльга, 2007.
5. Блинов, А.О. Управление финансовыми результатами на предприятии: Учебник /А.О.Блинов, Г.Н.Бутырин, Е.В.Добренкова/ – М.: ИНФРА-М, 2008.
6. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // электронный ресурс Консультант Плюс. www.consultant.ru / с главной страницы
7. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть 1 от 30.11.1994 N 51-ФЗ (действующая редакция) // электронный ресурс Консультант Плюс. www.consultant.ru / с главной страницы
8. Гражданский Кодекс Российской Федерации Часть 2 от 26.01.1996 N 14-ФЗ (действующая редакция) // электронный ресурс Консультант Плюс. www.consultant.ru / с главной страницы
9. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ (действующая редакция) // электронный ресурс Консультант Плюс. www.consultant.ru / с главной страницы
10. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. от 5 августа 2006 г. N 117-ФЗ. (действующая редакция) // электронный ресурс Консультант Плюс. www.consultant.ru / с главной страницы

*Сафарян Л.М.
студент 5 курса
экономический факультет
Башикирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА В ГРУППЕ КОМПАНИЙ

Одним из достаточно важных моментов в управлении финансами организации является управление ее оборотным капиталом, так как задача оборотного капитала - обеспечение деятельности компании необходимыми ресурсами с минимальными затратами и рисками. В структуре компаний оборотный капитал показатель переменный, который меняется в зависимости от сезонности, производственным планом, состоянию расчетов с дебиторами и кредиторами и т.д.

Оптимальная структура управления финансами в компании подразумевает, что все активы и источники их финансирования у компании должны быть сопоставимы по срокам. Краткосрочные или сезонные изменения оборотных активов должны финансироваться за счет краткосрочных займов, а постоянный размер оборотных активов и все внеоборотные активы должны финансироваться за счет долгосрочного финансирования - собственного капитала и долгосрочных займов.

Но в связи с условиями неопределенности финансовых прогнозов будущей деятельности компании, не все компании соблюдают вышеуказанное соотношение. Обычно компании используют две различные стратегии: агрессивную и консервативную.

При агрессивной стратегии компании держат уровень долгосрочного финансирования ниже минимальной потребности компании в активах, получается, что часть фиксированных оборотных активов финансируется за счет краткосрочных займов. Такая стратегия приводит к увеличению рисков компании, так как компании постоянно необходимо рефинансировать краткосрочные займы на сумму финансирования фиксированной части оборотных активов, что в текущей нестабильной ситуации на рынке не всегда может получиться.

При консервативной стратегии компании держат уровень долгосрочного финансирования выше минимальной потребности в активах. Данная стратегия минимизирует риски, связанные с возможными проблемами при рефинансировании краткосрочной задолженности, однако необоснованно увеличивает затраты компании на капитал. Часть времени компания вынуждена нести затраты на тот капитал, который ей не нужен.

Выбор стратегии зависит от ряда причин – это например предпочтения руководства, специфика деятельности компании и производственного процесса, состояние рынка на сегодняшний день, доступности и цены кредитных ресурсов.

Но если говорить об управлении финансами в группе компаний ситуация усложняется из-за того, что управлять финансами необходимо не только в одной компании, но есть и положительный момент – это возможность финансировать одну компанию за счет другой с учетом того что внутреннее финансирование, естественно, осуществляется на платной основе по рыночным ценам. Т.е для конкретной компании, привлекающей такое финансирование, в принципе ничего по сравнению с привлечением внешнего финансирования не меняется, и группа в целом выигрывает. Поскольку плата за ресурсы поступает другому участнику группы, группа в целом никаких дополнительных затрат на капитал не несет, в отличие от привлечения внешнего финансирования, когда платежи за использование внешнего капитала уходят из группы и являются ее затратами.

В управлении финансированием оборотного капитала группы компаний можно сказать, что пики или спады потребности капитала у всех компаний не всегда одинаковы, это зависит от специфики той или иной компании в рамках группы компаний. Поэтому вместо привлечения заемного финансирования у группы компаний появляется возможность перераспределения финансовых средств внутри самой группы, что ведет к снижению затрат на обслуживание заемного капитала. Таким образом оптимальным перераспределением средств между организациями, входящими в группу, можно добиться сокращения необходимости в заемном капитале и, соответственно, сокращения издержек на его обслуживание.

Исходя из сказанного, мы приходим к достаточно важной задаче в управлении финансированием группы компаний. Такой задачей является определение потребностей в оборотном капитале каждой отдельной компании и группы в целом. Затем на основании полученных данных необходимо путем корректировки работы отдельно взятых компаний попытаться снизить общую потребность в оборотном капитале группы, по возможности сгладив пики потребностей в оборотном капитале.

Одним из примеров такой корректировки может быть следующий пример.

Обычно компании выплачивают заработную плату своим сотрудникам в самом начале и середине месяца. Соответственно, особенно если доля заработной платы составляет достаточно большой процент в общих расходах компании, в эти периоды у компании наблюдается повышенная потребность в денежных средствах. Если это происходит по всем компаниям группы одновременно, то в начале и середине месяца группе компаний могут потребоваться одновременно достаточно большие средства. Трудовое законодательство четко не регламентирует даты выплаты заработной платы, предписывая только выплачивать ее не реже двух раз в месяц. Соответственно, у группы компаний имеется возможность разнести процесс выплаты заработной платы во времени, выплачивая ее по части компаний, к

примеру, на второй и четвертой неделе месяца, снижая тем самым пиковые нагрузки потребности в оборотном капитале.

Кроме того, для снижения общей потребности группы в оборотном капитале можно, если, конечно, это не повлияет существенным образом на работу компании, немного подкорректировать производственный процесс, сместив планируемые большие закупки сырья и материалов на более ранние или, наоборот, более поздние сроки. Одновременно с этим целесообразно изменить и маркетинговую политику, подкорректировав сроки отсрочки, может быть, и посредством введения дополнительного стимулирования, предоставляемого покупателям.

Еще одной актуальной задачей в управлении оборотным капиталом в группе компаний является управление остатками денежных средств по группе в целом. Нередко на практике возможна ситуация, когда одна компания остро нуждается в денежных средствах для выполнения своих обязательств либо обеспечения бесперебойного производственного процесса и привлекает для этих целей заемные ресурсы, в то время как у другой компании, входящей в группу, на счету находятся достаточно большие остатки денежных средств. Соответственно, задача по управлению остатками денежных средств в группе компаний сводится к оптимальному их распределению между участниками группы. Решение этой задачи можно разбить на следующие этапы.

На первом этапе необходимо определиться с той суммой, которую возможно забрать у одной из компаний в пользу другой. Изъятию подлежат так называемые временно свободные денежные средства, т.е. средства, которые не востребованы компанией - владельцем этих средств в течение определенного промежутка времени или больше него. В наиболее общем случае (наиболее простом) промежуток времени, в течение которого мы устанавливаем невостребованность средств, должен быть больше или равен промежутку времени, по истечении которого компания - получатель этих средств сможет их вернуть.

На втором этапе необходимо убедиться в целесообразности перераспределения временно свободных денежных средств. Неоднозначность целесообразности такого распределения связана с тем, что группа компаний в результате этих операций получает не только выгоду от экономии на процентах за привлеченные средства, но и несет определенные издержки. Издержки группы компаний состоят из банковских комиссий за перевод средств, возможных налоговых последствий, затрат на создание и поддержание системы отслеживания взаиморасчетов, а также возможных расходов компании-заимодавца, которые могут у нее возникнуть, если планируемые денежные поступления в течение прогнозируемого периода окажутся меньше запланированных, т.е. в свою очередь у данной компании образуется кассовый разрыв. Поскольку привлечение кредитных средств занимает какое-то время, вполне возможно, что в течение этого времени

такой компании придется оплачивать претензии и выставленные штрафные санкции в связи с невыполнением своих обязательств.

В результате если потенциальные выгоды от перераспределения оказываются больше возможных издержек, то такое перераспределение целесообразно. Таким образом, грамотно налаженная в группе компаний работа по управлению финансированием оборотного капитала, в случае если группа активно использует краткосрочные заемные ресурсы, может существенно снизить общие затраты группы на капитал, тем самым увеличивая прибыль группы, усиливая ее конкурентоспособность, а также улучшая эффективность работы.

*Сафарян Л.М.
студент 5 курса
экономический факультет
Бакирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Едва российская экономика успела оправиться от последствий мирового экономического кризиса 2008 - 2009 гг., как вновь поступили тревожные вести с мировых финансовых рынков. Кризис государственного долга развитых стран 2011-2013гг. заставил говорить о том, что наступает вторая фаза кризиса в 2014 году. В условиях глобализации экономики мы не имеем права пренебречь тревожными звонками с Запада и обязаны подготовить собственный бизнес к возможным тяжелым временам.

По мнению автора, самой серьезной угрозой внешней среды остается вероятность развития мирового экономического кризиса. Вопрос, закончился ли кризис, остается открытым. Кризис как явление - закономерный результат цикличного развития общества и экономики. Научно-технический прогресс дает толчок к созданию новых продуктов, секторов экономики, которые генерируют повышенную прибыль, туда устремляются капиталы, наступает повышательная стадия. По мере освоения новых производств прибыль стабилизируется, а затем и рассеивается. Наступает понижательная стадия.

Кризис также провоцирует создание кредитными отношениями излишка денег, что рано или поздно оборачивается бумерангом высокой инфляции, сжигая у одних накопления, а у других - долги. Первоначально при равенстве денежной и товарной массы денег на уплату процентов по кредитам просто нет, они должны быть напечатаны. При растущей экономике незначительная инфляция даже полезна, так как ускоряет процессы расчетов. Когда же все новые рынки освоены, перспектив расширения не предвидится, «лишние деньги» дают о себе знать высокой инфляцией (вплоть до гиперинфляции). Мы часто слышим выражение «включить печатный станок». В настоящее время им определяют действия

Федеральной резервной системы США по оживлению затухающей американской экономики. При преобладающей доле безналичных операций в хозяйственных расчетах в роли печатного станка выступают электронные проводки. Являясь эмиссионными центрами, центральные банки выдают дешевые кредиты правительству (бюджету) и коммерческим банкам на покрытие ранее накопленных долгов, а поскольку деньги создаются без соответствующего товарного обеспечения, происходит инфляция.

Одной из причин, по которой организации и граждане оказываются не подготовленными к кризису, является неясность того, по какому варианту будет разворачиваться кризис: «инфляция» или «дефляция». Рассмотрим оба сценария развития.

В случае если мировую экономику ожидает гиперинфляция, цены на большинство товаров устремятся вверх. В этих условиях товары, сырье, недвижимость, в отличие от денег, выступают средством сохранения капитала. Сценарий гиперинфляции предусматривает рост цен на сырье, традиционно экспортируемое из России, а это означает, что с ликвидностью в нашей стране проблем не будет. Поскольку гиперинфляция резко обесценивает долги, на корпоративном уровне для защиты средств организации следует переходить с покупателями на предоплату. Использование банковских кредитов принесет выгоду хотя бы за счет обесценения тела кредита.

Для дефляции характерны резкое возрастание цены денег, сужение кредитных возможностей, тотальный дефицит наличности, усугубление бремени долгов, лавина банкротств, рост безработицы, падение спроса. В этом случае наиболее уязвимы к негативным последствиям кризиса те предприятия, которые не создают (продают) товары первой необходимости. Мировая дефляция приведет к существенному падению цен на энергоносители, что обернется для нашей страны снижением экспортной выручки, бюджетным дефицитом, падением уровня жизни населения.

Изучение мировых финансов - дело захватывающее, но нас в большей степени интересует, как должна действовать организация в период финансового кризиса. Возможно, что кризис растянется не только на годы, но и на десятилетия, и все это время надо жить, работать и зарабатывать.

В условиях кризиса инструменты, которые были источником прибыли в «тучные времена», могут стать генератором убытков. Их потому и называют «операционный рычаг» и «кредитный рычаг», что они приумножают в одном случае прибыль, в другом - убыток. И если в условиях роста бизнеса нам выгодно усиливать рычаги, теперь их требуется ослабить. Речь идет именно об ослаблении специфических финансовых инструментов. На практике это будет выглядеть как усиление денежной политики в организации, направленной на строгую экономию, «затягивание поясов».

Эффект операционного рычага проявляется благодаря наличию в структуре себестоимости постоянных расходов. Напомним, переменные затраты - это расходы, которые изменяются пропорционально изменению выручки; постоянные затраты - расходы, величина которых при изменении выручки остается более или менее постоянной; смешанные (или полупеременные) затраты - расходы, меняющиеся скачкообразно в зависимости от выручки.

Операционный рычаг показывает, во сколько раз темпы изменения прибыли превышают темпы изменения выручки. Кризис на микроуровне проявляется в падении выручки и, как следствие, съедании прибыли, причем прибыль падает большими по сравнению с выручкой темпами из-за отрицательного эффекта операционного рычага.

Основные мероприятия по снижению зависимости от операционного рычага заключаются в перегруппировке затрат от постоянных к переменным. Это означает, что краткосрочная аренда предпочтительнее долгосрочной, аренда предпочтительнее владения недвижимостью, сдельно-премиальная зарплата предпочтительнее повременной (окладной), аутсорсинг предпочтительнее самостоятельного выполнения работ.

Положительный эффект кредитного (финансового) рычага базируется на том, что, как правило, заемные средства - более выгодный источник финансирования организации по сравнению со средствами ее владельцев. Средства акционеров (участников) не бесплатны, этот показатель определяется желаемой доходностью бизнеса. Отрицательный эффект (или обратная сторона финансового рычага) проявляется, когда рентабельность активов падает ниже ставки по кредиту, что приводит к ускоренному формированию убытков.

В целях снижения эффекта кредитного рычага можно предложить перевод контрагентов на предоплату (даже ценой снижения выручки). Хорошим поводом для этого послужит разрешенная в налоговом учете система ретробонусов. Поощрение покупателей должно быть направлено в первую очередь на ускорение расчетов за работы (услуги).

В то же время нужно иметь запас ликвидности на случай кризисных явлений, что предполагает заключение кредитных линий, овердрафтов, дающих юридическую возможность взять средства, когда они будут в дефиците. К сожалению, бесплатно банки кредитные возможности не открывают, по невыбранным кредитам придется уплачивать комиссии. Здесь мы переходим в область искусства управления денежными средствами, в которой однозначных рецептов нет. Но абсолютно точно то, что запас ликвидности на «черный день» иметь надо обязательно.

В кризисные времена уничтожают и так скудные запасы ликвидности не только кредитные платежи, но и налоги. Посмотрим, какие налоги более выгодны (а вернее, менее обременительны) в кризисных условиях. Следуя

прежней логике классификации затрат, попытаемся разделить налоги на группы:

- 1) переменные затраты - налог на прибыль, НДС, УСНО;
- 2) смешанные затраты - страховые взносы;
- 3) постоянные затраты - ЕНВД, налог на имущество.

Вновь вернемся к ситуации в мире. Чтобы «держать руку на пульсе», требуется регулярное отслеживание контрольных показателей, а именно: ставки ФРС США, мировых цен на нефть, золота, фондовых индексов. Финансовые рынки первыми реагируют на негативные новости, до реального сектора экономики понижательная волна доходит с опозданием. Данным временным лагом надо пользоваться в тактике управления денежными средствами организации.

Ближайшая из ожидаемых мер - реализация QE3 - ослабит доллар США на валютных рынках, что приведет к снижению конкурентоспособности товаров других стран. Возможны ответные действия со стороны Европы, Китая, России в виде ослабления национальных валют (так называемая гонка девальваций). В этом случае ситуация в нашей стране будет развиваться по инфляционному сценарию. В пользу реализации данного сценария со стороны мировых финансовых институтов, прежде всего ФРС США, выступают следующие факторы: 1) инфляция не так страшна социальными потрясениями, как дефляция; 2) в связи с особым статусом доллара как основной валюты обязательств «накачка» рынков ликвидностью пока не приводила к увеличению инфляции в Америке.

Сафронов А.В.

студент

Ермошина Т.В., к.э.н.

доцент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ ВЗИМАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В РФ

Аннотация: *исследованы проблемы взимания и предложены перспективы развития транспортного налога в Российской Федерации*

Ключевые слова: *бюджет, поступление, регистрация, транспорт, налог, налоговая база, ставка*

В сложившейся экономической ситуации поступление транспортного налога в бюджеты субъектов РФ имеет большое значение для развития территорий. В связи с этим пристальное внимание должно уделяться вопросам дальнейшего развития налогообложения транспортных средств. В настоящее время сложилось несколько подходов к проблеме оптимизации транспортного налога.

В настоящее время основные поступления по транспортному налогу

осуществляются по месту регистрации автомобильного транспорта. В итоге транзитные перевозки по территориям субъектов Российской Федерации не учитываются. Это приводит к недополучению средств бюджетами тех субъектов, по территории которых фактически осуществляются перевозки. То есть налоговые средства поступают в бюджет одного региона, а дороги изнашиваются в другом регионе. В связи с этим предлагается мера по введению налога на реализацию горюче-смазочных материалов. Объектом налогообложения предлагается признавать операции по реализации горюче-смазочных материалов на территории субъекта Российской Федерации, а налоговую базу определять как стоимость реализованных горюче-смазочных материалов, исчисленную исходя из применяемых цен с учетом налога на добавленную стоимость и акцизов. Считается, что это обеспечит поступление средств в бюджеты именно тех субъектов, на территории которых используются автомобили. Кроме того, транспортный налог является прямым, а налог на реализацию горюче-смазочных материалов – косвенным.

То есть с введением налога на реализацию горюче-смазочных материалов государство сэкономит на администрировании транспортного налога [1, С. 46].

Идея замены транспортного налога обсуждается еще и потому, что принято решение правительства создать федеральный бюджетный дорожный фонд и аналогичные – в регионах, в связи с чем, вопрос сбора средств на строительство и содержание трасс вновь стал актуальным. Кроме налога на реализацию горюче-смазочных материалов дополнительно средства в фонды должна дать плата за проезд по дорогам большегрузных машин.

Таким образом, сейчас наметились две концепции решения проблемы. Одна предусматривает основную налоговую нагрузку оставить автовладельцам – покупателям бензина. Однако стоимость автотоплива в этом случае, по расчетам некоторых экспертов, может подняться «в пределах 50-60 копеек за литр». Да и в пояснительной записке к законопроекту депутаты не скрывают, что их система транспортного налога может привести к удорожанию топлива на 3-6 процентов. Другая концепция акцент делает на производителей.

Кроме того, Законом «О налогах на имущество физических лиц» физические лица, имевшие в собственности водно-воздушные транспортные средства уплачивали налог в зависимости от мощности мотора транспортного средства.

Таким образом, согласно ранее действовавшего законодательства был предусмотрен ряд «транспортных» налогов, отличавшихся порядком налогообложения, объектами и субъектами налогообложения, размерами ставок налогов, порядком исчисления и другими необходимыми атрибутами налогов. В совокупности такая разрозненность вносила путаницу налогообложения как в отношении субъектов налогов, так и в отношении

налоговых органов.

В отличие от прежнего, современный транспортный налог относится к так называемым поимущественным налогам. Его объектом являются транспортные средства, зарегистрированные за гражданами и организациями.

С введением транспортного налога из числа налогов, взимаемых на территории Российской Федерации, исключаются: 1) налог на пользователей автодорог; 2) налог с владельцев транспортных средств; 3) акцизы с продажи легковых автомобилей в личное пользование граждан (статьи 2 и 9 Закона N 110-ФЗ); 4) налог на водно-воздушные транспортные средства, ранее уплачиваемый физическими лицами в соответствии с Законом РФ от 19.12.91 N 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц» (ст. 3 Закона N 110-ФЗ).

В 2010 г. были подготовлены поправки в Налоговый кодекс РФ, предусматривающие введение налога на роскошь. Авторы поправок предлагают облагать дополнительными фискальными сборами среди других предметов роскоши автомобили, самолеты, вертолеты, яхты и катера стоимостью от двух миллионов рублей и выше. При этом налогоплательщиками могут быть как физические, так и юридические лица, а размер налога устанавливается исходя из рыночной цены транспортного средства. Так, для автомобилей, которые оцениваются в сумму от двух до 20 миллионов рублей, ставка составляет один процент от их стоимости, для транспортных средств ценой от 20 до 50 миллионов рублей – три процента, и для машин, которые оцениваются дороже 50 миллионов рублей – пять процентов.

Однако данный законопроект не был одобрен в комитете Госдумы по бюджету и налогам. Члены комитета посчитали, что появление нового сбора приведет к двойному налогообложению, так как перечисленные в предлагаемом к рассмотрению документе предметы роскоши уже являются «объектом налогообложения налогом на имущество физических лиц и налогом на имущество организаций», а это противоречит существующему законодательству [5, С. 23].

Таким образом, в настоящее время предлагается несколько вариантов реформирования транспортного налога, наиболее обсуждаемые из них следующие:

- введение вместо транспортного налога – налога на реализацию горюче-смазочных материалов, что позволит учесть транзитные перевозки по территориям субъектов РФ, обеспечит пополнение доходной базы их бюджетов, а также будущих федерального и региональных бюджетных дорожных фондов и позволит государству сэкономить на администрировании налога;
- совершенствование способов оптимизации

ставок транспортного налога с целью стимулирования автопредприятий, подвижной состав которых выбрасывает в атмосферу меньшее количество вредных веществ

– обложение дополнительными фискальными сборами предметов роскоши, в том числе транспортных средств стоимостью от двух миллионов рублей и выше [4, С. 9].

Одновременно Управления должны размещать информацию на своем сайте и в региональных и местных печатных изданиях. На сайте Управлений можно создать баннер «Транспортный налог» со ссылкой на рубрику «Вопрос – ответ», чтобы налогоплательщики могли задать вопросы и в течение двух недель получить ответы. Большая информационная работа должна проводиться и в межрайонных инспекциях. Для удобства налогоплательщиков в операционных залах межрайонных инспекций следует открыть информационные окна, где налогоплательщики могли не только узнать о порядке и сроках уплаты транспортного налога, предоставлении льгот, но и получить документы на уплату транспортного налога и пеней. Необходимые сведения владельцы транспортных средств также должны иметь возможность найти и на информационных стендах в инспекциях [3, С. 21 – 22].

Эффективность контрольной работы налоговых инспекций по взиманию транспортного налога напрямую зависит от полноты и своевременности получения информации о зарегистрированных транспортных средствах от территориальных органов ГИБДД. В связи с этим важно создать единую информационную базу налоговых органов и органов ГИБДД по транспортному налогу. База данных ГИБДД должна быть организована таким образом, чтобы сведения, в них содержащиеся были применимы как для ведомственного использования, так и для перечисления транспортного налога [2, С. 36].

Кроме того, согласно документу, сроком уплаты налога для налогоплательщиков, являющихся физическими лицами, является 1 ноября года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Использованные источники:

- 1 Беспалов М. Транспортный налог – как платить // Бухгалтер-профессионал автотранспортного предприятия. – 2012. – №7. – С. 45 – 47.
- 2 Блохин А. Е. Целесообразность взимания и перспективы дальнейшего развития транспортного налога в России/ А. Е. Блохин // Российское предпринимательство. – 2013. – №5. – С. 35 – 40.
- 3 Георгиев Б. В. Совершенствование механизма налогообложения транспортных средств в России./ Б. В. Георгиев, Е. В. Юмашева.// Экономика устойчивого развития. – 2013. – №6. – С. 19 – 24.
- 4 Губарева Т. И. Транспортный налог: актуальные вопросы

администрирования./ Т. И. Губарева.// НаукаПарк. – 2012. – №4. – С. 7 – 10.
5 Землянская Н. И. Правовые проблемы использования транспортного налога в финансировании дорожной деятельности в России./ Н. И. Землянская.// Налоги – журнал. – 2014. – №1. – С. 22 – 25.

Саяхова Э.В.
старший преподаватель
Сафронова С.В.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных рыночных условиях прибыль выступает одним из важнейших показателей деятельности хозяйствующего субъекта, т. к. она является конечной целью и движущим мотивом предпринимательской деятельности. Важной задачей каждого хозяйствующего субъекта является получение максимальной прибыли при наименьших затратах.

Значимая роль прибыли в функционировании предприятия определяет необходимость эффективного и постоянного управления ею, представляющую собой процесс разработки и принятия управленческих решений по основным аспектам её планирования, формирования, распределения и использования на предприятии.

Значение прибыли огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, а также на снижение затрат на ее производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей.

Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Прибыль позволяет осуществлять капитальные вложения в производство (тем самым расширяя и обновляя его), внедрять нововведения, решать социальные проблемы на предприятии, финансировать мероприятия по его научно-техническому развитию. Помимо этого прибыль является важным фактором в оценке потенциальным инвестором возможностей компании, служит показателем эффективного использования ресурсов, т.е. необходима для оценки деятельности предприятия и ее возможностей в будущем.

Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции и выступающих в форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением

которых должна явиться цена изделия. Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствуют о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.[1]

Основным показателем прибыли, используемым для оценки производственно-хозяйственной деятельности выступает:

- валовая прибыль;
- прибыль от реализации выпускаемой продукции;
- прибыль до налогообложения;
- налогооблагаемая прибыль;
- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия или чистая прибыль.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

В соответствии с этим по мере поступления чистая прибыль предприятий направляется: на финансирование НИОКР, а также работ по созданию, освоению и внедрению новой техники; на совершенствование технологии и организации производства, на модернизацию оборудования; улучшение качества продукции; техническое перевооружение, реконструкцию действующего производства. Чистая прибыль является источником пополнения собственных оборотных средств. Кроме того, она направляется на уплате процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам.

За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например, налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, сбор со сделок по купле-продаже валюты на биржах, сбор за право торговли и др.

Распределение и использование прибыли основывается на соблюдении трех принципов:

- обеспечение материальной заинтересованности работников в достижении наивысших результатов при наименьших затратах;
- накопление собственного капитала;
- выполнение обязательств перед государственным бюджетом.

В резервный фонд можно направить не более 50% суммы прибыли, подлежащей налогообложению. Средства этого фонда имеют целевое

назначение для покрытия непредвиденных потерь, компенсации риска, других расходов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности и при распределении прибыли в различные фонды предприятия. Существование резервного фонда определяет возможности выплаты дивидендов по акциям в случае недостатка суммы чистой прибыли.

Для дивидендов, на которых полностью отражаются колебания прибыли, характерна неустойчивость. Если акции акционеров общества котируются на фондовой бирже, одним из важнейших ограничителей распределения прибыли становится их курс.

Если суммы уставного капитала и фонда накопления превышают величину полученной прибыли, можно говорить об устойчивости финансовой направленности средств на развитие предприятия.

Направляя значительную долю чистой прибыли на текущие потребности, предприятие снижает темпы экономического роста и, следовательно, ограничивает возможности будущего потребления. Прибыль, направленная на капиталовложения, способствует ускорению экономического роста, тем самым расширяются возможности будущего потребления.[2]

Формирование прибыли характеризует экономическую эффективность деятельности предприятия. Однако распределение прибыли также может оказывать влияние на эффективность. Необходимость уплаты налоговых платежей сокращает возможности развития предприятием своего потенциала. В то же время пропорции распределения чистой прибыли не всегда могут быть эффективными. Считается, что большая часть прибыли должна направляться на накопление, а не на потребление.

Таким образом прибыль – показатель, наиболее полно отражающий эффективность деятельности предприятия, является основным результатом и основной целью деятельности любого предприятия, а значит, предприятия должны прилагать все возможные, в рамках профессиональной и деловой этики, усилия для ее получения и максимизации.

Использованные источники:

1. Лапуста, М.Г., Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий) [Текст] / учебное пособие. -М: ИНФРА — М, 2010г.
2. Саяхова Э. В., Риск банкротства предприятий и методы его предотвращения [Текст] / учебное пособие. -М:, 2011г.
3. Финансовый менеджмент : учеб. пособие. / Р. Р. Яруллин, В. З. Гатауллин, Л. Р. Загитова, Э. В. Саяхова. – Уфа : Мир печати, 2010. –160 с.

*Сафуанов А.Н.
студент 4 курса
кафедра ГМУ
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНИХ СВЯЗЕЙ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Развитие внешнеэкономической деятельности РФ во многом определяется либерализацией условий ее осуществления. Она характеризуется в настоящее время значительным ослаблением государственной монополии на внешнюю торговлю и другие виды внешнеэкономической деятельности. Непосредственный выход на внешние рынки получили предприятия и организации, имеющие различные формы собственности и типы хозяйствования.

Внешнеэкономическая политика - это деятельность государства в области развития и регулирования экономических отношений с другими странами. Основной ее задачей является формирование благоприятных внешнеэкономических условий для воспроизводственного процесса в стране, для выгодного участия страны в международном разделении и кооперировании труда в процессе деятельности ее хозяйствующих субъектов.

Внешнеэкономическая политика решает задачи сбалансированности внешнеэкономических операций с отдельными государствами и регионами, оптимизация хозяйственного взаимодействия конкретных субъектов внешнеэкономической деятельности с аналогичными организациями других государств, задачи обеспечения экономической безопасности страны.

Государственная внешнеторговая политика осуществляется на основе сочетания экономических (таможенно-тарифных) и административных (нетарифных) методов регулирования ВЭД. Эти методы предусмотрены Законом РФ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности". [6, с.142]

Таможенно-тарифное регулирование осуществляется посредством установления импортных пошлин на товары, и за счет этого, повышая или понижая их, государство регулирует внешнеторговый оборот. Методы нетарифного регулирования включают в себя лицензирование отдельных видов внешнеэкономических сделок, квотирование (количественное ограничение) ввоза отдельных товаров, сертификацию и ряд иных мер административного характера, и посредством введения или отмены которых также происходит регулирование внешнеторгового оборота со стороны государства для достижения тех или иных глобальных целей. Применение иных методов воздействия на внешнеторговый оборот законом не допускается. Основными принципами государственного регулирования импортных торговых операций в РФ на сегодня являются единство внешней

и внутренней политики государства, единство таможенной территории и таможенной политики государства, приоритет экономических (таможенно-тарифных) методов регулирования над методами административного характера, обеспечения равенства всех участников ВЭД независимо от форм собственности и защита их прав и законных интересов. Деятельность системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ направлена на достижение таких целей, как использование внешнеэкономической деятельности как совокупности способов реализации внешнеэкономических связей для ускорения формирования в стране рыночной экономики, защита интересов отечественных производителей и потребителей, а также национальных экономических интересов в целом, поддержания благоприятного международного режима во взаимоотношениях с иностранными государствами и международными организациями.

Исходя из основных методов (направлений) воздействия государства как на мировую, так и на свою внутреннюю экономику за счет участия во внешнеэкономических связях, его политику делят на следующие составляющие: внешнеторговая политика, валютная политика и таможенная политика.

Внешнеторговая политика направлена на установление и регулирование отношений государства с иностранными государствами в сфере внешней торговли товарами, работами, услугами.

Валютная политика представляет собой совокупность экономических, юридических и организационных форм и методов в области валютных отношений, осуществляемых государством и международными валютно-финансовыми организациями.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности - это комплекс экономических, правовых и административно - управленческих мер со стороны государства, преследующих цель формирования благоприятных рамочных условий хозяйствования субъектам внешнеэкономической деятельности.

Важным моментом внешнеэкономических отношений является регулирование процесса взаимодействия стран в различных аспектах их действий как основа для сохранения стабильности положения между странами.

Эти меры обеспечивают им экономическую поддержку и правовую защищенность на внутреннем и внешнем рынках и направлены на качественное совершенствование экспортного потенциала. Они помогают реализовать стратегию экспортной экспансии на международные рынки товаров, услуг и прав интеллектуальной собственности, продукции с высоким уровнем добавленной стоимости, на устойчивое поддержание положительного сальдо внешнеторгового баланса, на обеспечение хозяйственной безопасности в национальном масштабе.

К субъектам внешнеэкономической деятельности относятся специализированные внешнеэкономические организации, предприятия сферы производства и обслуживания, биржи и т.п., а также организации, обслуживающие внешнеэкономическую деятельность и содействующие ее развитию (банки, торгово-промышленные палаты и т.п.). [4, с.98]

Система управления внешнеэкономической деятельностью на общегосударственном уровне включает такие органы, как:

- Президент и Правительство РФ - сфера общей компетенции;
- Министерство экономики РФ - разработка социально-экономической стратегии, включая определение направлений развития внешнеэкономической деятельности и формирование ее приоритетов в сотрудничестве с зарубежными государствами;
- Министерство финансов РФ - выработка государственной финансовой, политики в целом и во внешнеэкономической деятельности в частности;
- Министерство внешних экономических связей РФ - участие в разработке внешнеэкономической стратегии, реализация внешнеэкономической политики государства, формирование и осуществление средствами государственного регулирования и контроля внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, в компетенцию федеральных органов входят формирование концепции и стратегии развития внешнеэкономических связей, обеспечение экономических интересов России, интересов ее субъектов, государственное регулирование внешнеторговой деятельности, включая финансовое, валютное, кредитное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование.

Административные инструменты регулирования внешнеэкономической деятельности особенно эффективны в тех случаях, когда страна находится в состоянии экономической нестабильности, дефицита и инфляции. Они применяются временно в целях либо защиты экономики (квоты на импорт), либо ее восстановления через мобилизацию и оптимальное использование ресурсов.

Субъекты Российской Федерации в пределах своей компетенции обладают такими полномочиями в части осуществления внешнеторговой деятельности на своей территории, как:

- формирование и реализация региональных программ внешнеторговой деятельности;
- координация и контроль за внешнеторговой деятельностью российских и иностранных партнеров; предоставление дополнительных по отношению к федеральным финансовых гарантий участникам внешнеторговой деятельности, зарегистрированным на их территории, и заключение соглашений в области внешнеторговых связей как с субъектами,

так и с административно-территориальными образованиями иностранных государств. [7, с.113]

Воздействие на внешнеторговую деятельность осуществляется посредством установления импортных и экспортных таможенных пошлин, количественных ограничений экспорта и импорта в целях обеспечения национальной безопасности и выполнения международных обязательств страны. Распределение квот и выдача лицензий при установлении количественных ограничений осуществляются в основном путем проведения конкурса или аукциона.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. №164-ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" (в ред. от 02.02.2006 N 19-ФЗ)
2. Валютный контроль внешнеторговой деятельности" юридический справочник. А.Н. Козырин, Изд. "Новый юрист" - Москва, 2013г.
3. Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. В.И. Кушлина. - М.: Издательство РАГС, 2013г.
4. Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. В.И. Кушлина. - М.: Издательство РАГС, 2012г.
5. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник для вузов/ Под общ. ред. Кушлина В.И.Ю, Волгина Н.А.; редкол.: Владимирова А.А. и др. - М.: ОАО "НПО "Экономика", 2011г.
6. Евдокимов А.А. Экономическая сущность государственного регулирования экспортно-импортных операций РФ // Сборник научных трудов: Финансы, налоги, кредит. / Под ред. В.В. Степаненко. - Саратов: Издат. центр СГСЭУ, 2012г.
7. Бабченко Т.Н. Учет внешнеэкономической деятельности / Финансы и статистика 2010г.
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Учебник под ред. Л. Н. Красавина, Т. И. Алибегов, С.А. Былиняк - М., 2013г
9. Сберегаев Н. А. Основы внешнеэкономической деятельности предприятия / Феникс, 2011г.
10. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России / Под ред. Э.Э. Батизи. - М.: ИНФРА-М, 2012г.

*Сачкова А.А.
Тарыгина Ю.Н.*

5 курс

специальность Маркетинг

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Липецк

ВИРТУАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО В МИРЕ ИНТЕРНЕТ- МАРКЕТИНГА

В середине 1990-х гг. появилась сеть Интернет, а вместе с ней технологии, повлекшие формирование новой, более сильной маркетинговой концепции. Новые технологии позволили поставщикам устанавливать отношения с индивидуальными покупателями и благодаря этому в точности удовлетворять их потребности посредством кастомизированных товаров и специализированных услуг. Новый подход получил название «концепция индивидуального маркетинга». Эта концепция способствовала обеспечению высокой скорости производства, возможности изготовления на заказ, экономии затрат и активов и бурному развитию электронной коммерции, так как предполагала прямой маркетинг, т.е. сбыт без посредников. Компании, руководствующиеся в своей деятельности концепцией индивидуального маркетинга, надеются достичь рентабельности и стабильного роста за счет завоевания большей в сравнении с конкурентами доли расходов каждого клиента, высокой степени лояльности потребителей и признания ценности клиента на протяжении всей его жизни.

Присутствие бренда или компании в Интернет чаще всего начинается с Интернет-сайта. Именно туда заинтересованный пользователь будет перенаправляться с рекламных буклетов, с клика на рекламном сообщении. Это может быть простейший сайт-визитка или полноценное Интернет-представительство с полезной информацией и возможностью обратной связи для клиентов, партнеров и рядовых пользователей, сайт отдельной рекламной акции, сайт-сообщество, Интернет-магазин или одновременно несколько площадок для разных целей. При наличии собственного сайта возрастает эффективность проводимых в Сети рекламных мероприятий, поскольку любая реклама может содержать ссылку на сайт компании, где пользователю станет доступно значительно большее количество информации, и он составит более полное мнение о фирме и ее предложении. Кроме того, информация о поведении посетителей на сайте может сразу же попадать в информационную систему компании и служить для более качественного их обслуживания. Необходимо учитывать, что покупатели в выборе, совершаемом или поддерживаемом в Интернет, руководствуются не только ценой товара и услуги. С большей вероятностью он совершит покупку у той компании, которая и своим Интернет-представительством и своими рекламными мероприятиями вызывает у него доверие, даже если цена выше, чем на сайте конкурента. Это происходит потому, что

пользователь проецирует удобство сайта на весь сервис компании даже тогда, когда у него нет оснований для этого. Он ожидает, что если сайт удобен, то и сервис, который ему окажут, будет удобным [1].

Корпоративный сайт – основной инструмент корпоративного брендинга. Информационные аспекты, которые должны быть отражены на сайте: миссия компании, ее принципы, видение будущего, политика в отношении ведения бизнеса, персонала, партнеров и социальных институтов. Специфические характеристики деятельности должны быть сгруппированы в разделы. На сайте необходимо разместить ссылки на товарные или поддерживаемые бренды. Порядок упоминания партнеров должен соответствовать иерархии в кобрендинговой группе. Необходимым условием успеха корпоративного сайта является следование единому, качественно реализованному, стилевому решению, в котором выполнено Интернет-представительство. Образы, размещенные на сайте, должны вызывать у посетителя определенные ассоциации и эмоции. На общее впечатление от корпоративного бренда влияют также: цветовое решение и геометрия дизайна, выбранный размер и стиль шрифтов, манера подачи информации, фотографии первых лиц компании, истории успеха, список партнеров, уникальность и описания предоставляемых услуг, доменное имя. И дизайн, и контент оказывают значительное влияние на восприятие компании посетителем.

Представление товара организуется при помощи виртуальной витрины. К концепции виртуального каталога товаров применяются те же критерии, что и к информационному наполнению сайта. Товары должны быть представлены наиболее эффективно и полно, поиск нужного товара должен быть быстрым и легким. Страницы с описанием отдельного товара исключительно важны, особенно в части составных запросов пользователей в поисковиках. Важно, чтобы описания товаров были представлены в стандартном виде. Это существенно упростит восприятие информации пользователем. Страницы должны содержать четкую и структурированную информацию, желательно с картинками, обязательно снабженными подписями. Если представлен широкий товарный ассортимент и количество позиций в каталоге достигает нескольких сотен и даже тысяч наименований, то необходимо организовать поиск по каталогу. Причем можно сделать две версии – простую (по ключевым словам) и расширенную, с вводом дополнительных параметров. В этом случае потенциальным покупателям будет значительно легче найти необходимые им товары. Можно структурировать каталоги продукции:

- по типу аудитории, для которой она предназначена;
- по времени поступления;
- по степени важности;
- по структуре, принятой внутри самой компании (в случае корпоративного сайта);

- по типу самой информации и по множеству других критериев.

Для большинства брендов и компаний все коммуникации объединяются на одном сайте, их достаточно разнести по разным разделам, однако бывает так, что компании нужно несколько разных сайтов, иногда даже никак не связанных между собой. Происходит это в трех случаях.

1. Несовместимые целевые аудитории бренда. Чаще всего компания работает с несколькими разными целевыми аудиториями, но это никак не мешает бизнесу. Бывает же так, что целевые аудитории бренда не следует смешивать, чтобы не повредить коммуникации с какой-либо из них. Например, у компании Toyota есть автомобили среднего класса и машины высокого класса (Toyota и Lexus), и они должны быть разнесены на разные сайты. Точно так же звуковое оборудование для обычного домашнего использования и технику hi-end класса – целевых потребителей этих товаров – не стоит смешивать между собой, это повредит в любом случае.

2. Иногда возникает необходимость рекламировать отдельный бренд, модель и товарную линейку. Признанное решение – это промосайт, который больше, чем промостраница, но меньше, чем обычный сайт компании. Промосайты могут существовать несколько месяцев, а могут «жить» годами, регулярно обновляясь. Наиболее характерные примеры – сайты отдельных моделей автомобилей, медицинских препаратов, коттеджных поселков или жилых комплексов-новостроек, сайты новых фильмов, мюзиклов, представлений. Часто промо-сайт поддерживает целую отрасль, а не только одну марку.

Расширение применения индивидуального подхода к потребителям, определяемое общей тенденцией поиска частных решений в удовлетворении потребностей, все активнее воздействует на процесс преобразования характера отношений между производителями и потребителями, а как следствие, между корпоративными брендом и его аудиторией. Катализатором таких изменений выступает научно-технический прогресс, проявляющийся в уровне развития виртуальной среды. Результатом таких изменений является переход от классического монолога маркетинга к непосредственно диалогу с покупателем. Все изменения непосредственно влияют на способы и инструменты маркетинга, а так как будущие поколения с раннего детства пользуются Интернетом и интенсивность его использования будет только усиливаться со временем, необходимыми инструментами для развития корпоративного бренда становятся Интернет-инструменты. Таким образом, назрела необходимость не только адаптировать систему маркетинговых коммуникаций корпоративного бренда с целевыми аудиториями потребителей, ориентируясь на новые каналы коммуникации и принципиально иные приемы психологического воздействия, но и активно использовать Интернет в процессе бренд-менеджмента, вовлекая потребителей во взаимодействие с брендом, в основе

которого лежит идея непрерывного онлайн-взаимодействия с покупателем и его эмоционального вовлечения в развитие и совершенствование бренда.[2]

Место корпоративного бренда в виртуальной среде можно представить в виде звезды, или многоугольника, вписанного в круг (рис.1). Чем больше точек соприкосновений корпоративного бренда с виртуальной средой – наличие Интернет-сайта, активностей в социальных сетях, мероприятий по поисковому маркетингу, системы электронных рассылок, контекстной и медийной рекламы и т.п., тем более устойчива вся конструкция в условиях постоянно изменяющейся и воздействующей на корпоративный бренд виртуальной среды – изменения алгоритмов поисковых систем, появления новых инструментов коммуникации и рекламы и т.п.



Рисунок 1.

Таким образом, в рамках управления корпоративным брендом в виртуальном пространстве основной задачей является интеграция максимального числа доступных в пространстве инструментов в систему брендинга компании, создание системы мониторинга виртуального пространства и адаптации используемых подходов и приемов развития корпоративного бренда в условиях постоянного изменения среды.[3]

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг на предприятии. Учебное пособие [Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2011. – 84 с.
2. Зюзина Н.Н. Современный рынок в описании внешней среды организации / Н.Н.Зюзина// Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ», Саратов.- 2011.-7 с.
3. Петелин В. Г. Развитие сбыта в современных условиях хозяйствования // Современный маркетинг, 2013. - №2. – С. 15-20.

*Саяхова Э.В.
старший преподаватель
Калимуллина А.Ш.
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТОВАНИЕМ

На нынешнем этапе экономического развития потребительский кредит является важным элементом процессов, осуществляемых в экономике Российской Федерации. Основными целями являются: повышение доходов банков и торговых организаций, удовлетворение потребительских нужд населения, расширение покупательских возможностей, что, в свою очередь, способствует развитию национальной экономики.

Актуальность темы исследования обусловливается тем, что развитие сферы потребительского кредитования будет способствовать ускоренному развитию потребительского рынка и банковского сектора экономики, что приведет к росту экономики страны в целом, а также повышению качества и уровня жизни российских граждан.

Потребительское кредитование - это кредитование, которое предоставляется физическим лицам для приобретения потребительских товаров и услуг длительного пользования и которое возвращается в рассрочку. Мнения насчет выгоды кредитования заметно различаются. Есть множество причин побуждающих людей пользоваться потребительским кредитованием.

Преимуществом потребительских кредитов служит возможность пользоваться товарами и услугами в данный момент, а оплачивать их в течении определенного времени и всего лишь частями.

Недостатком потребительского кредитования является то, что кредитная процентная ставка увеличивает стоимость приобретаемой вещи. В данной ситуации есть и другая сторона, так как с истечением времени цена на эту вещь может увеличиться.

Рассмотрено несколько видов банков: Банк «Хоум Кредит», Сбербанк России, Банк «ВТБ 24», Банк Москвы, Россельхозбанк, Альфа - Банк. Наиболее выгодные предложения по кредитам предоставлены банками: «ВТБ 24» и Сбербанк России. В «ВТБ 24» возможный срок кредитования - от 30 000 до 75 000 рублей без поручительства на срок от 6 месяцев до 5 лет. Годовая процентная ставка в этом случае заявлена 16 — 24 процента. Но если поручители все же найдутся, то предоставят заем от 300 000 до 3 000 000 рублей на срок до 7 лет при процентной ставке 14 — 24%. В Сбербанке России срок кредитования — от 3 месяцев до 5 лет, сумму кредита можно получить наличными от 15 000 до 1 500 000 рублей. Годовая процентная ставка от 14,5%. [2]

Для того, чтобы определить рейтинг ведущих банков в сегменте потребительских кредитов необходимо рассмотреть структуру портфелей банков по кредитным продуктам.

Таблица 1 Структура портфелей банков по кредитным продуктам, %

Банк	Розничный кредитный портфель млрд. руб.	Потребительские кредиты
Сбербанк	1303	48
ВТБ 24	404	45
Росбанк	137	46
Русфинанс Банк	89	15
Росселехозбанк	84	19
ХКФ - Банк	82	90
Альфа - Банк	81	73
Райффайзенбанк	76	60
Банк Москвы	68	59
Транскредитбанк	65	41

Из приведенной таблицы видно, что безусловным лидером остается Сбербанк России. Причем, как бы ни менялся рейтинг банков по потребителскому кредитованию в ближайшие годы, для конкурентов лидер пока недостижим. По предоставленным физическим лицам кредитам он превосходит ВТБ24, занимающий второе место, более чем втрое. Наибольший объем потребительских ссуд выявлен у ХКФ-банка, Альфа-банка, Райффайзенбанка и Банка Москвы. [3]

Основными причинами высоких темпов роста потребительского кредитования являются: рост благосостояния населения, расширение и совершенствование спектра предлагаемых банками условий потребительских кредитов.

Для удовлетворения постоянно меняющихся потребностей клиентов банкам необходимо периодически внедрять новые услуги или совершенствовать уже существующие.

Нововведения влекут за собой различные риски. Проблемами, порождающими риск в сфере кредитования частных лиц являются:

1 Риск непогашения кредита, который означает опасность невыполнения заемщиком условий кредитного договора (полного и своевременного возврата основной суммы долга, а также выплаты процентов и комиссионных);

2. Риск просрочки платежей означает опасность задержки возврата кредита и несвоевременной выплаты процентов;

3. Риск недополучения прибыли, что ведет к высоким процентам на кредиты;

4 Риск недостоверности данных о клиентах. Качественное управление риском повышает шансы коммерческого банка добиться успехов в

долгосрочной перспективе. Процесс управления риском достаточно динамичен и его эффективность во многом зависит от быстроты реакции на изменение условий рынка, экономической ситуации в целом, финансового состояния коммерческого банка. Особое значение в решении рискованных задач играет интуиция, которая представляет собой способность находить правильное решение проблемы и инсайт, т.е. осознание решения некоторой проблемы.

Основными методами по снижению риска являются такие как, лимитирование, диверсификация, резервирование, страхование, обеспечение обязательств и распределение.

Лимитирование кредитных рисков на конкретного заемщика включает ограничение всех инструментов, содержащих элементы кредитного риска: кредиты заемщику, кредиты связанным (официально или неофициально) компаниям, выданные поручительства.

Резервирование является одним из основных способов управления кредитным риском. Кредитная организация осуществляет формирование резерва по кредитным рискам. Резерв формируется Банком при обесценении ссуды (ссуд), то есть при потере ссудой стоимости вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде перед Банком.

Основная задача диверсификации – существенное улучшение его качества, минимизация рисков, снижение доли и уровня проблемной задолженности, формирование дополнительных доходов в первую очередь комиссионных.

Страхование применяется в целях снижения рисков обеспечения – утрат залога. Оно позволит компенсировать различного рода потери в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств. Снижение риска может быть достигнуто путем его распределения между участниками сделки в виде включения риска в стоимость услуг: в процентную ставку (рисковая надбавка), комиссию, штрафные санкции. Обеспечение обязательств заключается в том, что банк снижает кредитные риски путем принятия в залог движимого и недвижимого имущества, имущественных прав, прав требования, гарантий и поручительств. [1].

В настоящее время в области потребительского кредитования предпринимаются активные меры, направленные на развитие относительно новых для российского рынка направлений кредитования физических лиц и формирование цивилизованного кредитного рынка, способного стать инструментом стимулирования потребительского спроса и ускорения экономического роста.

Использованные источники:

1 Саяхова, Э.В., Шакирова А.И. Методы управления рисками при кредитовании физических лиц [Электронный ресурс] : // Электронное

научно- практическое периодическое издание / Отв. ред. А.А. Зарайский. - Экономика и социум, 2014. - №2. – Режим доступа: <http://www.iupr.ru> .

2 <http://www.wealth.ru/>. – 17.06.2014

3 <http://www.rbcdaily.ru/>. – 17.06.2014

*Северякова В.А.
студент 5го курса
ФГБУ ВПО СПб ГЭУ
Россия, г. Псков*

ОЦЕНКА СИСТЕМЫ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА ООО «ЛЕТНИЙ САД»

Аннотация: в статье рассмотрена система мерчандайзинга розничной торговой сети ООО «Летний сад» магазина «Гастроном», произведена оценка сложившейся системы мерчандайзинга и проведен опрос респондентов по удовлетворенности сложившейся системы мерчандайзинга.

Ключевые слова: мерчандайзинг, потребители, товарооборот.

ООО «Летний сад» является сетью Псковских магазинов занимающихся розничной торговлей продовольственными товарами. ООО «Летний сад» представляет в своей сети 5 розничных магазинов «шаговой доступности».

Северякова Виктория Алексеевна, адрес: 180014 Россия, г.Псков, ул. Рокоссовского, д.30, кв. 55 (severyakova_viktoriya@mail.ru)

В магазинах осуществляется продажа продовольственных товаров с помощью следующих методов: открытая выкладка и индивидуальное обслуживание покупателей (продажа товаров через прилавки).

Магазины торгового предприятия располагаются в центральной части города и обслуживают в основном жителей ближней торговой зоны. Цены на представленную продукцию в магазинах торговой сети выше, чем в дискаунтерах, но благодаря широкому ассортименту и высокому качеству предлагаемой продукции в данных магазинах имеется широкий круг постоянных клиентов.

В процессе исследования было выявлено, что системе мерчандайзинга в анализируемом торговом предприятии уделяется незначительное внимание.

Мерчандайзингом в розничном магазине «Гастроном» занимается старший продавец, в обязанности которого входит выкладка товара и оформление ценников.

Для оценки системы мерчандайзинга использовались различные способы, рисунок 1.

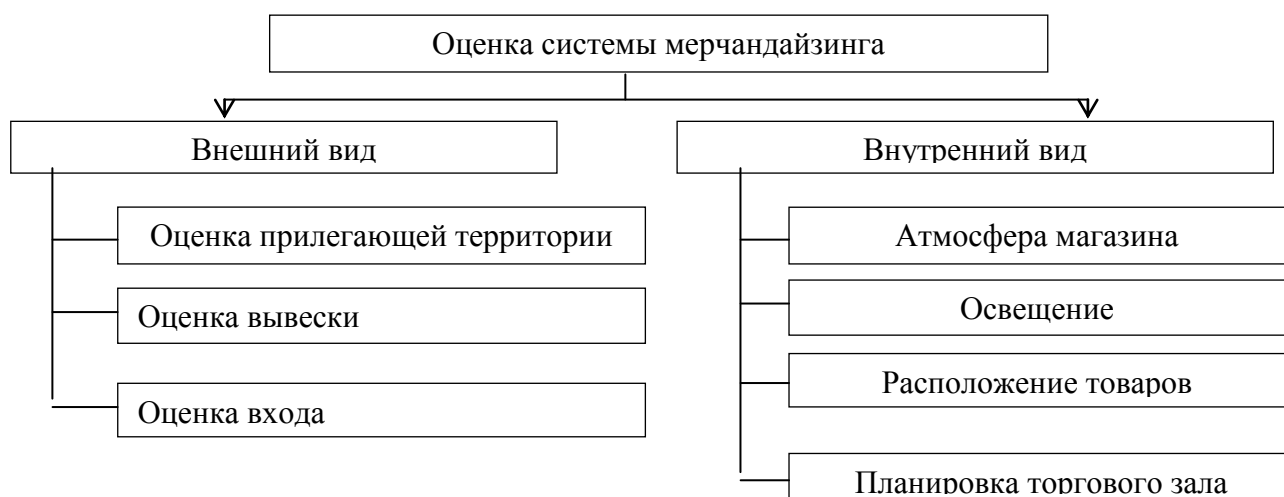


Рисунок 1 - Оценка системы мерчандайзинга

Была проведена оценка внутреннего вида магазина, для более полного анализа была построена планограмма магазина «Гастроном», которая представлена на рисунке 2.

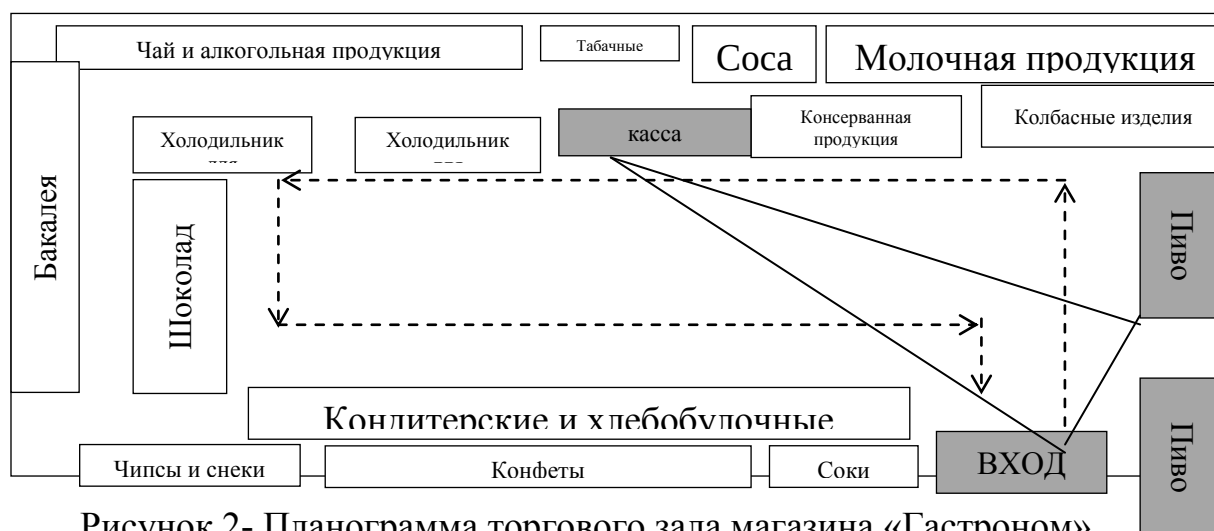


Рисунок 2- Планограмма торгового зала магазина «Гастроном»

Далее рассчитываем площадь золотого треугольника по следующей формуле:

$$(1) \quad S = \sqrt{p(p-a)(p-b)(p-c)},$$

где S – площадь треугольника;

p – периметр треугольника;

a, b, c – стороны треугольника

$$S = \sqrt{p(p-a)(p-b)(p-c)} = \sqrt{7,185(7,185-6,4)(7,185-4,77)(7,185-3,2)} = 7,4 \text{ м}^2$$

p - полупериметр треугольника = $(6,4+4,77+3,2) / 2 = 7,2 \text{ м}$

Площадь торгового зала составляет: 98 м^2 . Доля площади золотого треугольника к общей торговой площади составляет 7,3%.

Планировка торгового зала весьма удобная, по периметру магазина располагаются витрины с товарами, холодильники с алкогольной и безалкогольной продукцией, около кассовой зоны расположены холодильники с замороженной продукцией, в магазине покупатель свободно ориентируется и находит необходимые товары, это является большим плюсом для магазина.

Распределение площади торгового зала в магазине осуществлено с позиций мерчандайзингового подхода. В магазине можно выделить внешний периметр, на котором расположено большинство необходимых товаров и внутренний периметр магазина, который отведен под оставшиеся продукты повседневного спроса.

В процессе анализа деятельности торгового предприятия, было проведено исследование посещаемости магазина в разные временные периоды. Исследование проводилось методом хронометража со 2 по 10 апреля 2014 года.

Распределение количества посещений по дням недели в магазине «Гастроном» представлено в таблице 1.

Таблица 1

Распределение количества посещений по дням недели в магазине «Гастроном»

Показатели	День недели							Среднее значение показателя
	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье	
Общее количество потребителей, чел.	234	221	244	229	286	319	293	261
Количество посетителей совершивших покупку, чел.	165	148	130	191	224	271	229	194
Коэффициент покупок, %	70,5	66,9	53,3	83,4	78,3	84,9	78,2	73,6

Анализируя таблицу 1 можно сделать вывод о том, что наибольшее количество потребителей приходит в магазин в субботу (319 человек) из них совершает покупку 84,9 % (271 чел.). Наиболее маленький поток покупателей наблюдается во вторник, коэффициент покупок в это день составляет всего 66,9%. Среднее число посетителей магазина «Гастроном» за неделю в среднем составляет 261 человек, из них совершают покупку 73,6 % человек.

Для более полного анализа была использована фотография «часов пик», что представлено в таблице 2.

Таблица 2

Фотография «часов пик» в магазине «Гастроном»

Количество посетителей по дням недели, человек	Время посещений					Всего посетителей, человек
	10-12	12-14	14-16	16-18	18-20	
Понедельник	62	27	18	48	79	234
Вторник	57	34	23	43	64	221
Среда	71	25	17	49	82	244
Четверг	58	21	15	61	74	229
Пятница	79	32	29	74	72	286
Суббота	27	46	48	89	109	319
Воскресенье	15	52	59	93	74	293
Всего	369	237	209	457	554	1826

Анализируя таблицу 2 было выявлено, что самый высокий поток потребителей приходится на время с 18 до 20 часов. Самое наименьшее количество потребителей приходят с 14 до 16 часов. Основной поток потребителей посещают магазин «Гастроном» в выходные дни, их количество составляет в субботу 319 человек, а в воскресенье 293 человека, такие высокие цифры связаны с тем, что магазин располагается в центральной части города, где находятся два парка, куда жители города Пскова ходят гулять. По будням больше всего посетителей приходят в магазин с утра (перед работой с 10 до 12), в перерыве на обед с 12 до 14 и после работы в период с 18 до 20 часов.

Товарооборот и прибыль различных групп товаров в магазине «Гастроном» представлен в таблице 3.

Таблица 3

Товарооборот и прибыль различных групп товаров за 2013 год

Группы товаров	Занимаемая площадь		Выручка		Прибыль		Эффективность использования площади	
	м ²	доля, %	Тыс. Руб.	доля, %	Тыс. руб.	доля, %	КэВ	КэП
Алкогольная продукция (пиво, водка, вино, шампанское)	4,96	21,7	5420,1	29,3	2439,1	43,9	1,4	2,0
Безалкогольная продукция	1,64	7,2	2546,4	13,8	763,5	13,8	1,9	1,9
Молочная продукция	1,92	8,4	1451,4	8,0	170,0	3,1	0,9	0,4

Колбасные изделия и мясная продукция	1,28	5,6	520,2	2,8	182,1	3,3	0,5	0,6
Консервированная продукция	1,28	5,6	49,0	0,3	9,8	0,2	0,05	0,04
Замороженная продукция	1,92	8,4	873,4	4,7	435,3	7,9	0,6	0,9
Хлебобулочные изделия	1,28	5,6	2031,6	10,9	406,3	7,3	1,9	1,3
Кондитерские изделия	4,08	17,8	1435,7	7,8	359,0	6,5	0,4	0,4
Бакалея	2,8	12,3	1032,4	5,6	309,7	5,6	0,5	0,5
Чипсы и снеки	0,56	2,5	691,0	3,7	138,2	2,5	1,5	1,0
Табачные изделия	0,56	2,5	1032,0	5,5	51,6	0,9	2,2	0,4
Жевательная резинка	0,54	2,4	1396,8	7,6	279,4	5,0	3,2	2,1
Итого	22,8	100	18480,0	100	5544,0	100	13,7	11,5

Анализируя таблицу 3 можно сделать вывод о том, что наибольшую прибыль магазину за год приносит реализация алкогольной продукции прибыль которой составляет 43,9 % (2439,1 тыс. руб.) и реализация безалкогольная продукция 13,8 % (763,5 тыс. руб.). Наименьшую прибыль приносит консервированная продукция 0,2 % (9,8 тыс. руб.), а так же табачные изделия 0,9 % (51,6 тыс. руб.). Другие товарные группы имеют среднее значение прибыли для предприятия к ним относятся: замороженная продукция 7,9 % (435,3 тыс. руб.) и хлебобулочная продукция 7,3 % (406,3 тыс. руб.).

В ходе выполнения работы, было проведено исследование на удовлетворенность потребителей мерчандайзингом магазина «Гастроном». В опросе участвовали покупатели (127 человек) розничного магазина «Гастроном» в городе Пскове.

После проведения опроса было выявлено, что степень потребительской оценки удовлетворенности выкладкой продукции представлена в таблице 4.

Таблица 4

Степень удовлетворенности выкладкой товара в магазине «Гастроном»

Оценка, балл	5	4	3	2	1
Количество респондентов, чел.	3	8	35	58	23

Анализируя ответы потребителей можно сделать вывод о том, что большинство из них поставили оценку 2 балла (58 человек), 5 баллов поставили лишь 3 человека и 23 человек считают очень низким уровень выкладки товаров.

Таким образом, коэффициент удовлетворенности выкладкой составит:

$$K_y = \frac{5+4}{127} * 100\% = 11,8 \%$$

Коэффициент удовлетворенности равный 11,8 % , является низким показателем и отражает неудовлетворенность клиентов выкладкой, а зачастую негативно влияет на экономические показатели развития предприятия.

В процессе исследования было выявлено, что большинство посетителей (63,8 %) не довольны тем, как представлен ассортимент в магазине, остальные респонденты (36,8 %) ответили, что товар представленный в магазине их вполне удовлетворяет.

Посетителям была представлена возможность оценить по пятибалльной шкале основные элементы системы мерчандайзинга в магазине «Гастроном», данные ответов представленные в таблице 5.

Таблица 5

Оценка основных критериев магазина «Гастроном» в чел.

Элементы	Оценка				
	5	4	3	2	1
Вывеска	6	17	54	41	9
Оформление магазина	7	24	29	52	15
Атмосфера в магазине	14	3	92	16	2
Выкладка товара	3	8	35	58	23
Освещение в торговом зале	15	17	86	9	0

По данным таблицы 5 можно сделать вывод о том, что большинство посетителей не довольны вывеской 104 человека (82 %). Такие же показатели и в оформлении магазина, положительно оценили оформление магазина 31 потребитель (24 %), отрицательные оценки поставили 76 % респондентов. Атмосфера в магазине «Гастроном» находится так же не в лучшем состоянии по мнению покупателей. Выкладкой товара не довольны 91 % (116 чел.). Освещение в магазине устраивает только 32 респондента (25 %).

Для более глубокого опроса было выявлено то, как быстро покупатели нашли нужный товар в магазине. Данные ответов показали, что сразу нашли нужный товар всего 17 % (21 чел.), 68,5 % (87 чел.) не нашли нужный товар сами, им пришлось обратиться за помощью к продавцу, 19 респондентов сразу покинули магазин (15 %).

В процессе исследования было выявлено, на сколько, потребители удовлетворены методом продажи товаров, применяемым в магазине, рисунке 3.

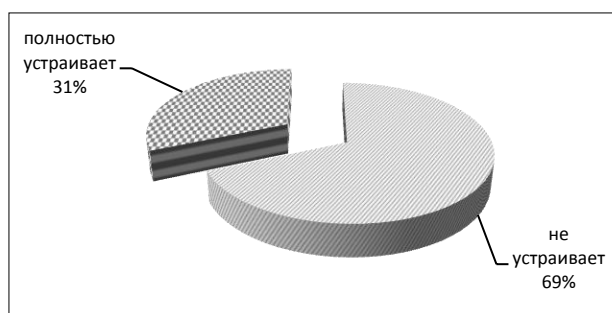


Рисунок 3- Мнение потребителей о используемом методе продажи

Исходя из опроса респондентов было выявлено, что большинство из них не удовлетворены традиционным методом обслуживания (69 %) так как при нем нет свободного доступа к товарам, приходится долго ждать продавца.

Потребители предложили изменить метод продажи на самообслуживание, что позволит самостоятельно отбирать товар и сэкономит время при покупке. Так же было предложено сделать хорошее освещение, подсветку товаров, заменить вывеску магазина, на более привлекательную.

На основании проведенного исследования было выявлено, что система мерчандайзинга в анализируемом магазине находится на неудовлетворительном уровне: отсутствует специалист по мерчандайзингу, отсутствие товара на стеллажах, слабое освещение продукции. Опрос покупателей показал, что покупатели не удовлетворены выкладкой товара в данном магазине, об этом говорит низкий показатель коэффициента удовлетворенности выкладкой, который составил 11,8 %. Так же было выявлено, что большинство опрошенных не устраивает традиционный метод продажи в данном магазине.

Исходя из предложений потребителей предлагаются следующие мероприятия:

1. Обучение сотрудника искусству мерчандайзинга;
2. Изменение метода обслуживания на метод самообслуживания;

Внедрение разработанных мероприятий позволит усовершенствовать систему мерчандайзинга, следовательно, улучшить финансовые показатели деятельности анализируемого торгового предприятия.

Селиванова Д.Г.
ФК302(Э)
Шайхутдинова Н.А., к.э.н.
научный руководитель
БГАУ
Россия, г. Уфа

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОФИСА №4597/021 ЧЕКМАГУШЕВСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ №4597 В С. БАКАЛЫ

Актуальность жилищного ипотечного кредита обусловлена тем, что его использование позволяет разрешить противоречия между высокими ценами на недвижимость и текущими доходами населения.[3]

Представим структуру ипотечного кредита по срокам кредитования за 2011-2013гг Дополнительного офиса №4597/021 Чекумагушевского отделения №4597 в с. Бакалы Сбербанка России с целью определения наиболее востребованного срока ипотечного кредита (таблица 1).

Таблица 1 Структура ипотечного кредита по срокам кредитования
2011- 2013гг.

Сроки кредитования	На 01.01. 2011г.		На 01.01. 2012г.		На 01.01.2013г	
	сумма, тыс.руб.	доля, в %	сумма, тыс.руб.	доля, в %	сумма, тыс. руб.	доля, в %
До 10 лет	25 032	8,40	62 037	16,49	40 560	20,28
10-20 лет	195 256	65,51	159 287	42,33	131 348	65,66
20-30 лет	77 768	26,09	154 956	41,18	28 122	14,06
Итого	298 056	100	376 280	100	200 030	100

По данным таблицы 1, изобразим диаграмму, расположенную на рисунке 1:

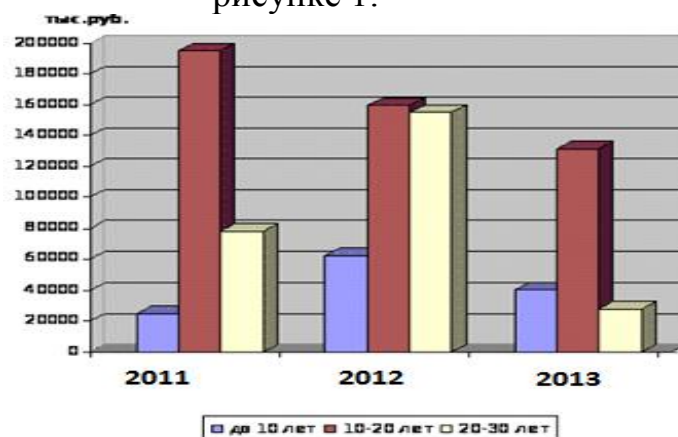


Рисунок 1 Структура ипотечного кредита по срокам кредитования
2011-2013гг.

Анализируя данные вышеприведенной диаграммы можно сделать выводы о том, что в основном население оформляют кредиты на более длительные сроки, основную долю составляют сроки от 10-20 лет. По схеме кредитования Сбербанка России, оформляя кредит на более длительный срок (срок до 30 лет), появляется возможность оформить кредит на большую сумму, так как с увеличением срока, увеличивается возможность получения кредита более крупной суммы. А при возможности можно досрочно погасить ипотечный кредит, уплачивая только основной долг и проценты, начисленные на дату погашения кредита (дифференцированные платежи).[1]

Существуют ряд основных проблем:

- высокие ставки по ипотечным кредитам;
- неконкурентные условия выдачи и оформления кредитов;
- слабый продуктовый ряд.

И предложены мероприятия, как варианты решения этих проблем:

- изменение основных условий кредитования;
- сокращать объемы бумажных документов, необходимых для оформления операций;
- разработка и внедрение новых ипотечных продуктов и услуг.

Предлагаем две программы:

1. Кредит «Молодая семья 2014г.»

Кредит «Молодая семья 2014 г.» призван решить жилищную проблему молодых семей. При этом определении размера кредита может учитываться не только совокупный доход супругов, членов молодой семьи, но и их родителей. Кредит предоставляется на условиях, аналогичных условиям одной из трех перечисленных выше программ жилищного кредитования, выбранной заемщиком/созаемщиками. При этом, молодым семьям при наличии ребенка достаточно иметь всего 5% собственных средств.

2. Кредит «Ипотечный с учетом Суммарного актива»

Ипотечный кредит с учетом суммарного актива предоставляется исключительно на цели приобретения следующих объектов недвижимости:

- квартир,
- земельных участков,
- индивидуальных жилых домов (в т.ч., коттеджного типа).

При этом, банк может рассмотреть вопрос о предоставлении кредита в случае, если оценочная стоимость суммарного актива составляет не менее 30 000 000 рублей или эквивалента этой суммы в иностранной валюте. Размер кредита определяется без учета платежеспособности заемщика/созаемщиков и не может превышать одновременно 50% оценочной стоимости суммарного актива и 65% покупной стоимости объекта недвижимости.[2]

На сегодняшний день банки стали более тщательно отбирать наименее рискованных клиентов, для того чтобы сформировать наиболее качественный портфель выданных кредитов и минимизировать возможные риски.[4]

Использованные источники:

1. Горемыкин В.А. Ипотечное кредитование [Текст]: Учебник / В.А. Горемыкин. - М.: Академия, 2007 г. - 147 с.
2. Дубовик, И.В. Ипотечное жилищное кредитование [Текст]: Учебник / И. В. Дубовик. - Иркутск: БГУЭП, 2006 г. - 87 с.
3. Косарева, Н.Б. Основы ипотечного кредитования [Текст]: Учебник / Н. Б. Косарева. - М. : Фонд институт экономики города, 2006 г. - 551 с.
4. Официальный сайт Сбербанка России [Электронный ресурс] / www.sbrf.ru

Селиверстова Н.И., к.с.н.

доцент

ФГБОУВПО «ОГИМ»

Россия, г. Оренбург

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ БЮДЖЕТА Г. СОРОЧИНСКА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

«Бюджет для граждан» – один из главных проектов, реализуемых в рамках Открытого правительства. Задача по его разработке была поставлена перед правительством в бюджетном послании Президентом РФ еще в начале года.

Принципы понятности, прозрачности, подотчетности и открытых государственных данных заложены в стандарте открытости органов власти, который будет обязательным для всех министерств и ведомств. «В этом отношении для правительства Российской Федерации как высшего органа исполнительной власти бюджет является главным финансовым документом, в рамках которого осуществляются все расходы. Именно поэтому мы начинаем реализацию принципов понятного правительства с... формирования понятного, открытого бюджета», – сказал М. Абызов [1].

На портале «Открытое правительство» обозначен список регионов России, сделавших доступным для своих граждан свои бюджеты. Это Волгоградская и Воронежская, Ивановская, Калужская, Кировская, Новгородская, Свердловская и др. области (15), 5 краев и 2 города федерального значения. Только 3 муниципалитета признаны открытыми: Нижний Новгород, Таганрог и Якутск. К сожалению, Оренбургская область и ее муниципалитеты в данную программу пока не включены.

Внедрение программно-целевых принципов в организацию деятельности органов исполнительной власти – это стратегическое направление совершенствования планирования и прогнозирования социально-экономического развития, в том числе финансового, публично-правовых образований. Обозначенная задача потребовала реформирования бюджетного процесса посредством полномасштабного внедрения программных бюджетов.

Отметим: именно экономическое или финансовое планирование, осуществляемое государством, обеспечивает функционирование

государства. Что касается финансового контекста планирования, то планирование часто ассоциируется с подготовкой бюджета. В финансовом государственном планировании посредством бюджета осуществляется процесс планирования как таковой, а рабочие программы выступают как функции управления финансами государства. Вышеизложенное говорит об актуальности программного бюджета и для муниципалитетов, которые и ранее реализовывали муниципальные программы, но не всегда включали их в текст бюджета.

Таким образом, актуальность исследования – изменение формата местных бюджетов является следствием реализации государственной политики по повышению доверия граждан к деятельности публичных органов власти путем формирования понятного, «открытого» бюджета для населения территориальных коллективов. Важно, чтобы местное сообщество понимало направления расходования бюджетных средств, в формировании которых принимает участие.

Ввиду обозначенных тенденций развития бюджетного процесса в муниципальных образованиях обратим внимание на важнейший компонент программного бюджета – программы социально-экономического развития, принятые на территории конкретного муниципалитета. В настоящее время они служат инструментом реализации функционала органами местного самоуправления г. Сорочинска.

Среди них программы в сфере обеспечения правопорядка, например, «Повышение безопасности дорожного движения в городе Сорочинске на 2013г» №272-п от 14.09.2012. К образовательным программам можно отнести, например, «Молодежь города Сорочинска на 2011-2013 г.г.» № 56-п от 14.10.2010г.; «Программа развития муниципальной системы дополнительного образования детей г.Сорочинска на период 2011-2015 г.г.» № 39-п от 16.09.2010 г. Также есть программы в сфере благоустройства: «Капитальный и текущий ремонт уличной дорожной сети муниципального образования город Сорочинск на 2012-2014г.г.» № 198-п от 13.10.11г.; программы, ориентированные на социальную защиту граждан: «Защитник Отечества г.Сорочинска на 2011-2013 г.г.» № 46-п от 4.10.2010 г. Действуют и программы, ориентированные на улучшение здравоохранения («Предупреждение распространения заболевания, вызываемого вирусом иммунодефицита (ВИЧ-инфекция) на 2011-2013 г.г.» № 48-п от 07.10.2010 г.); программы, созданные для поддержки малого предпринимательства, например, «Об утверждении Муниципальной Целевой программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в г.Сорочинске на 2012- 2014 г.г.» № 141-п от 05.09.2011 г.

Проанализировав список данных муниципальных программ, отметим: очевидна социальная направленность программ города Сорочинска, что в целом соответствует вектору развития большинства муниципалитетов современной России. Данные программы нельзя считать уникальными: по их

направленности и наименованию они соотносимы с имеющимися и реализуемыми программами на территории Оренбургской области.

Правительством Оренбургской области принято Постановление от 31 августа 2011 года n 798-пп «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Повышение эффективности бюджетных расходов оренбургской области на 2011-2013 годы». В данном документе также сделан акцент на переформатирование бюджета. Проанализируем тенденции «переформатирования» областного бюджета (см. Табл. 1)

Таблица 1. – Динамика числа программ, предусмотренных бюджетом Оренбургской области

	2011	2012	2013
Количество программ, содержащихся в бюджете	45	52	61

Прослеживается стабильный рост доли программ в структуре областного бюджета. Несмотря на то, что по данным некоторых документов изначально (в 2011 г.) было предусмотрено 22 программы, по факту их оказалось больше (см. Приложения 9 к бюджетам Оренбургской области на 2011-2013 гг.)

Являясь составной частью нашего региона, МО г. Сорочинск также испытывает на себе подобные процессы. Бюджетные классификации г. Сорочинска за последние 3 года в плане распределения расходов городского бюджета на 2011-2013 год и на плановые периоды по разделам и подразделам, целевым статьям и видам расходов классификации расходов бюджета (Приложение 9 к местному бюджету) претерпели изменения в плане количества содержащихся в них программ – города Сорочинска и областных (см. Табл. 2).

Таблица 2. – Динамика числа программ, предусмотренных бюджетом г. Сорочинска

	2011	2012	2013
Количество программ, содержащихся в бюджете	36	41	47

При неизменном количестве бюджетных статей такое представление бюджета понятнее для должностных лиц и органов местного самоуправления, государственной власти. Это означает, что деятельность Финансового отдела г. Сорочинска становится более прозрачной. Фактически бюджет приобретает более ясный для жителей локальной территории формат, в котором понятно на какие нужды расходуются средства г. Сорочинска и почему на одну программу средств выделяется больше, чем на другую.

Таким образом, поэтапный переход к программному бюджету в г. Сорочинск начался, но основной проблемой, на наш взгляд остается проблема понятности и доступности для сорочинцев основного финансового документа.

полагаем целесообразным сформулировать критерии для определения уровня открытости муниципального бюджета на основе экспертных оценок.

Для определения открытости бюджета г. Сорочинска предлагается использовать элементы «Системы оценки прозрачности». Полагаем что эти уровни должны быть равноценными, но не все они, на наш взгляд, могут быть интересны для жителей Сорочинска. Поэтому пересмотрев весь перечень [2,3], выберем наиболее актуальные. интересным считаем критерий «Широко доступна информация о способах участия граждан в общественном обсуждении проекта бюджета в данном публично-правовом образовании, в том числе информация о проводимых бюджетных слушаниях, описание механизмов взаимодействия с депутатами законодательного (представительного) органа публично-правового образования, необходимые адреса и телефоны». Полагаем, целесообразным привести примеры (разместить ссылку) участия населения в обсуждении проекта бюджета, разместить алгоритм обращения к депутатам Сорочинска.

Графическое представление динамики изменения доходов разных групп населения Сорочинска может служить «точкой отсчета» появления интереса к деятельности органов местного самоуправления территории проживания.

В целях разъяснения образовательной и культурной политики, политики по реконструкции муниципального имущества социальной направленности муниципалитета целесообразно сопровождать показатели развития данной сферы ссылками на реализуемые муниципалитетом социально-экономические программы. Это позволит сформировать в сознании сорочинцев между условиями их жизни и реализуемыми администрацией программами.

Наиболее продуктивной полагаем создание и поддержание функционирования на постоянной основе «он-лайн платформы» для привлечения общества к решению проблем в сфере стратегических вопросов развития территории, обсуждению текущих проблем, программ и проектов, формированию приоритетов в бюджетных расходах. Реализовать данное мероприятие возможно: оно требует только технических решений и поддержки со стороны муниципальных служащих администрации г. Сорочинска.

Не менее уязвимый аспект, препятствующий качественному переходу на новые программные принципы бюджета, согласно зарубежному опыту – обучение принципам и правилам составления таких бюджетов. Полагаем, что это залог успешной реализации данного процесса на территории не только Сорочинска, но и всех муниципалитетов области. оптимальным считаем организацию в этой связи деятельности обучающего семинара. Причем, наиболее продуктивным считаем его организацию по образцу действующих на территории Оренбургской области «Дней информации», в которых задействованы должностные лица Правительства Оренбуржья,

специалисты в конкретных отраслях. Для них организуются подобные совещания на федеральном уровне, поэтому они располагают более актуальной информацией.

Обратиться с данным предложением можно в Министерство финансов Оренбургской области. Причем обращаем внимание на то, что обучающий семинар необходимо проводить регулярно. Пока же подобные «обучи» нельзя назвать регулярными.

Данные предложения будут способствовать повышению открытости и понятности бюджета г. Сорочинска для его жителей, а как следствие:

- повышению уровня доверия к муниципальной власти данной территории;
- повышению эффективности социально-экономической деятельности органов местного самоуправления;
- повышению уровня жизни населения г. Сорочинска.

Использованные источники:

1 «Бюджет для граждан» – показатель открытости Минфина // Открытое правительство. – 2013. – < <http://budget.bigovernment.ru/news/2263/> > (13.05.2014.).

2 Открытый регион // Большое Правительство. – 2014. – < <http://xn--80abeamcuufxbhgound0h9cl.xn--p1ai/openregion/> > (3.04.2014).

3 Что такое открытый бюджет? Бюджет для граждан? Проект «Открытый бюджет» // сайт НОУ ВПО САФБД. – 2014. – < <http://www.safbd.ru/news/2014-04-03/что-такое-otkrytyy-byudzheth-byudzheth-dlya-grazhdan-proekt-otkrytyy-byudzheth> > (16.05.2014.).

Селюков М.В., к.э.н.

доцент

Литвинов К.

студент

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

МИРОВОЙ КРИЗИС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Современный этап развития мировой политики сопровождается существенными изменениями. Можно не соглашаться с концепцией распада мировой финансовой элиты, можно не верить в продолжение экономического кризиса, можно искренне верить в «европейские ценности» - но достаточно прочитать последние речи Б. Обамы, на Генеральной Ассамблее ООН осенью 2013 года [1] и станет понятно, что что-то происходит. И тут уже не так важно, верит конкретный человек в те причины происходящих изменений или нет. Поскольку изменения точно имеют место.

Экономические причины этих изменений подвергаются дискуссии уже довольно давно. Они состоят в том, что тридцать с лишним лет

стимулирования спроса привели к ситуации, при которой домохозяйства потребляют намного больше, чем получают: расходы домохозяйств в Евросоюзе и США превышают их реально располагаемые доходы на 20-25%. На сегодня практически все инструменты стимулирования спроса исчерпаны – и он начинает падать. Именно в этом падении частного спроса состоит базовый механизм кризиса и нет никаких оснований считать, что он прекратится в ближайшее время.

Основную роль в усугублении мирового кризиса в будущем играет на наш взгляд именно поведение бизнес-элит, то есть тех людей, которые могут принимать решения необходимого масштаба, оказывать существенное влияние на социально-экономическое развитие как отдельных стран, так и мировой экономики в целом. Разумеется, думать за них мы не можем – но некоторые рассуждения привести должны.

Итак, основу этой бизнес-элиты составляют те, кто категорически не желают ничего менять, а дальше продолжают формировать условия для развития массового потребления в малом, среднем и крупном секторе бизнеса. Собственно, в нашей стране мы их каждый день видим в телевизоре, читаем про них в газетах, видим в казенных заведениях. Но и в других странах их достаточно много. У них в жизни одна задача - задавить в зародыше любую попытку изменить что-то в той системе, которая обеспечивает им красивую жизнь. И любой, кто пытается только заикнуться о том, что ситуация требует перемен, этой группой истребляется с максимальной жестокостью – если не физически, то в рамках общественно-политической жизни. Поскольку воспринимается не как желание выйти из кризиса, а как смести кого-то из элиты действующей и сесть на его место. В результате, возможности реформ резко сокращаются, что, рано или поздно, приводит к взрыву. Классический пример – Россия 1917 года, когда категорическое нежелание сословной аристократии что-то изменить в стране привел, вначале, к гибели этой самой аристократии, а затем – и к принципиальным изменениям в стране. Но бывают и более «мягкие» случаи.

Для понимания сегодняшнего момента, нужно видеть, кто сегодня олицетворяет эту группу. Как нам кажется, она состоит из двух основных частей. Первая – это международные финансисты, вторая - бюрократия, международная практически полностью, национальная в значительной части. Опять же, по причине сокращения денег и упрощения управленческой структуры.

Что делают эти силы? Ну, с бюрократией все ясно, тут наша от международной не отличается, бюрократия всегда и везде одинаковая. И делает она очень простую вещь, занимается тем, что у нас в прессе получило название «охранительство». То есть резко повышает параметры обеспечения «безопасности», истребляет несанкционированную активность, понижает уровень образования, ну, далее по списку.

С финансистами сложнее. Дело в том, что у них процессы «отмирания» части элиты уже начались и дело постепенно сводится к формуле «умри ты сегодня, а я завтра». Но при этом охранительские тенденции ничуть не меньше, только они еще проявляются в обеспечительных отраслях, в том числе - в экономической науке.

Существует довольно много авторских подходов, как к определению «глубины» кризиса, так и к возможным вариантам выхода из него. По нашему мнению здесь стоит привести мнение наиболее компетентных в этих вопросах экономистов.

Одним из ключевых идеологов теории экономического кризиса является Хазин М.Л. Он считает, что: «Рушится мировая экономическая система, созданная в рамках экономического господства США вначале на Западе, а после 1991 г. – и во всём мире. В этой системе доллар был главной валютой. Долгое время Штаты обеспечивали мировой порядок путём перераспределения денег. Каким-то государствам давали много, другим - мало, финансово поддерживали находящиеся у власти элиты и режимы. Но после кризиса 2008 г. денег стало катастрофически не хватать. И вассалы Америки начали возмущаться: стал резко падать уровень жизни населения, что угрожало их стабильности. И наиболее сильные из них начали угрожать: раз не даёте денег, устроим вам народную антиамериканскую революцию. США в этих условиях должны менять систему. Но сделать это самостоятельно они уже не могут. Поэтому их цель сейчас - подготовиться к серьёзному ослаблению доллара на мировой арене и ослабить валюты, которые могут усилиться в период этого кризиса. Их три - евро, юань и рубль. И Украина, которая находится между основными потенциальными конкурентами доллара, стала заложницей стратегических интересов США. А почему рушится мировой экономический порядок? Если вы что-то произвели, продукт надо продать - это ключевой момент в любой экономической системе. И чем сложнее система, тем больше в ней рисков для производителей. Снижать эти риски можно уменьшением издержек или увеличением спроса. США, начиная с середины 1980-х гг., использовали второй механизм. После распада СССР они навязали систему поддержки спроса всему миру. Потребителям давали кредиты, чтобы поддерживать производителя. В результате в США и Евросоюзе расходы домохозяйств превышают их реальные доходы. В 2008 г. эта система дала первый сбой. Стало понятно, что дальше увеличивать количество потребителей невозможно: их просто нет физически. Но дело в том, что тогда, 6 лет назад, пузырь сдулся только чуть-чуть. Будет новый, более масштабный кризис, и скорее всего - на фондовом рынке США, который уже давно оторвался от реальных экономических показателей компаний и резко растёт на фоне замершей экономики» [2].

Также затрагивая проблему мирового экономического кризиса невозможно не заметить и не учитывать мнение Делягина М.Г., который

делает акцент на влияние кризиса на российскую экономику и политику. Его позиция звучит следующим образом: «'Россия задыхается в нарастающем социально-экономическом кризисе: обеднение вчера еще благополучных людей, бюджетный кризис в регионах, инвестиционный спад, бегство капиталов, торжество беззакония (скоро МВД и Следком начнут возбуждать уголовные дела по налоговым вопросам без обращения налоговиков, сами, – чем не 1937 год?), криминальное воровство как в последние день... Икона реформаторов - экономический рост - скоро сменится спадом, другая икона - инфляция - даже официально в ноябре была вдвое выше прошлогодней (правда, низкой - 0,6 против 0,3%), а яйца вздорожали так, что про них даже уже не шутят... Федеральный бюджет захлебывается от денег, но все чиновники дружно орут, что их нет...» [3].

Опираясь на мнение и позиции Хазина М.Л. и Делягина М.Г. можно сформулировать ряд выводов не только о том, как протекает кризис на уровне мировой экономики, но и проанализировать возможные негативные последствия для России. Поскольку российская экономика довольно сильно интегрирована в мировую экономику, мы считаем, что такие выводы будут вполне корректными.

Перспективы развития России в ближайшие годы вызывают серьёзные вопросы. Прежде всего, потому, что в тяжёлом состоянии находится мировая экономика. Колоссальные долги домохозяйств и государств, исчерпанные возможности макроэкономического стимулирования, высокие и всё время растущие показатели безработицы в развитых странах, падающие доходы населения... При этом разрушается и система перераспределения финансов в рамках сложных экономических систем, всё больше и больше усиливаются центробежные тенденции в рамках мировой системы разделения труда, что требует от нас адекватного ответа. Например, готовы ли мы стать региональным центром силы или передадим эту функцию кому-то другому? По нашему мнению наиболее адекватным ответом на эту проблему в современных условиях для России является проведение политики импортозамещения.

Использованные источники:

1. Выступление президента Б. Обамы на сессии Генеральной Ассамблеи ООН. Код доступа: <http://iipdigital.usembassy.gov/st/russian/texttrans/2013/09/20130925283462.html>.
2. Интервью М.Л. Хазина URL: <http://www.business-gazeta.ru/article/102653/>.
3. Интервью М.Г. Делягин URL: <http://forum-msk.org/material/news/10153883.html>

*Селюков М.В., к.э.н.
доцент
Шулякова В.В.
студент
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ВИД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В последнее время под пристальное внимание всего мирового сообщества попала проблема продовольственной безопасности. Это связано с тем, что переход многих стран к качественно новым социально-экономическим отношениям довольно губительно повлиял как на состояние сельского хозяйства, так и на состояние агропромышленного комплекса в целом. Это подчеркивается тем, что в последних десятилетиях XX века возникла ситуация глобального противоречия, когда одни страны имели переизбыток продовольствия, а другие, в это же время, боролись с массовым голоданием. Важно отметить, что тенденция такого противоречия сохраняется. Исходя из этого, на современном этапе все страны мира ищут способы противостояния продовольственной небезопасности.

По определению, продовольственная безопасность государства – такое состояние экономики и АПК страны, которое позволяет населению страны бесперебойно получать экологически чистые и полезные для здоровья продукты питания по доступным ценам, в объемах не ниже научно обоснованных норм [1].

Россия располагает огромнейшими запасами плодородных земель, которые можно использовать в сельском хозяйстве. Однако, многие из них истощаются или попросту не используются. Именно поэтому наша страна так же заинтересована в разработке новых методов и технологий обеспечения населения всеми жизненно важными элементами.

Сегодня структуру продовольственной безопасности подразделяют на три части. Так, продовольственная безопасность зависит от способности страны обеспечивать долгосрочное и достаточное производство продуктов, от степени защищенности страны от непредвиденных негативных явлений (которые могут выражаться во внешних и внутренних шоках отраслей), а так же от способности государства производить контроль над качеством выпускаемой продукции.

Если рассматривать каждую составляющую более пристально, то можно отметить, что такой показатель как «Долгосрочная продовольственная безопасность» может быть обеспечен только на базе производства внутри страны. На сегодняшний момент он является основной проблемой России в разрезе продовольственной безопасности.

По разным оценкам население нашей страны обеспечивается отечественными продуктами питания примерно на 50-60%. Крупные

административно-промышленные центры зависят от поставок извне на 70-80%. Такое состояние является следствием политики 90-х годов [2]. В результате проведенных реформ сельское хозяйство страны уменьшилось в два раза. Были заброшены пашни, произошло сокращение поголовья скота.

Далее, если говорить о защищенности страны от непредвиденных ситуаций, то можно сказать, что ни одна страна не может справиться с явлениями природы. Отсюда следует, что страны должны иметь определенное количество продовольственных запасов, которые могут быть использованы как в виде продовольствия, так и в виде посевных резервов (для возможности повторного засева площадей).

Что же касается качества продуктов, то здесь имеет место нестабильная ситуация. В Российской Федерации все товары должны соответствовать ГОСТам, которые гарантируют наличие на рынках только безопасных и качественных товаров. Однако, на современном этапе известны случаи фальсификации документов или вовсе продаж продовольствия «с рук», что само собой предполагает отсутствие каких – либо обязательных справок.

Однако, несмотря на имеющиеся проблемы, Россия имеет положительную тенденцию в обеспечении продовольственной безопасности. Так, в конце 2013 года министр сельского хозяйства Российской Федерации сообщил, что по наиболее главным продуктам наша страна обеспечивает себя полностью. В этом заявлении речь шла о таких культурах как зерно, картофель, растительное масло и сахар. По мясу же Россия практически достигла безопасного уровня производства, что произошло, прежде всего, за счёт мяса птицы [3].

Ни для кого не секрет, что многих продовольственных успехов страна достигла за счет активного участия в сельском хозяйстве отечественных регионов. Так, для правительства Белгородской области актуальным остаётся укрепление продовольственной безопасности: насыщение внутреннего рынка жизненно необходимыми, качественными, доступными продуктами питания и создание эффективного, конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, обеспечивающего высокое качество жизни населения.

Сейчас сельское хозяйство Белгородской области развивается в соответствии с принятой в 2004 году стратегией, которая направлена на создание высококонкурентоспособного животноводства и эффективного растениеводства. Тем более, что для обеспечения физической доступности продовольствия область обладает всем необходимым потенциалом:

- сельскохоз угодьями и собственной базой, необходимой для производства сельскохозяйственной продукции;
- область имеет высокую долю трудоспособного населения;
- имеется обновленная материально-техническая база предприятий АПК и предприятий пищевой промышленности;

- сохраняется низкая зависимость области от импортного продовольствия, а так же от продовольствия других регионов страны;
- на территории Белгородчины складываются благоприятные климатические условия;
- область обладает развитой инфраструктурой, а так же развитым потребительским рынком.

В результате грамотного использования потенциала в области в отрасли животноводства за 2013 год было произведено скота и птицы 975,7 тыс. тонн, что на 15,6% больше, чем в прошлом году. Молока получено 367,9 тыс. тонн.

Всеми категориями хозяйств области произведено валовой продукции сельского хозяйства на сумму 1019,4 млн. рублей. Для предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности области за 2013 год характерен положительный темп роста производства продукции в целом.

Отгружено товаров собственного производства, выполнено собственными силами работ и услуг на 140 млрд. 307,5 млн. руб., темп роста к соответствующему периоду прошлого года – 114,9% [4].

Исходя из этих данных видно, что область не только имеет возможность самообеспечения продовольствием, а и поставляет товары в другие регионы страны. Таких результатов область добилась не только за счет имеющегося потенциала и реализации различных федеральных целевых программ, но и за счет и равнодушного отношения всех жителей области к своему будущему.

Именно поэтому в вопросах достижения высокого уровня продовольственной безопасности нельзя недооценивать роль отечественных регионов. Каждый регион с учетом своих специфических особенностей и возможных перспектив развития должен разработать модель продовольственной безопасности. Ответственность же за реализацию намеченных планов необходимо возлагать не только на глав регионов, но и на всех тружеников, занятых в сферах агропромышленного комплекса, ведь продовольственная безопасность одного региона – основа обеспечения продовольственной безопасности страны.

Использованные источники:

1. Скрынник, Е. Продовольственная безопасность - важная составляющая системы национальной безопасности России [Текст] / Е.Скрынник // АПК: экономика, управление. - 2010. -№1. - С.3.
2. Чубин, Е. П. Сельское хозяйство России [Текст] / Е. П. Чубин. - М. : РАГС, 2010. - 213 с.
3. Семенов, А. А. Большое видится на расстоянии [Текст] / А. А. Семенов // Сельская жизнь - 2013. – 31 декабря. - С. 3 - 4.
4. Экономика и финансы Департамента АПК [Электронный ресурс] / Департамент АПК Белгородской области : [сайт]. - Белгород, 2014. - Режим доступа : <http://belaprk.ru/>

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

В процессе анализа автор приходит к выводу о бесперспективности дальнейшего усиления роли государства в финансировании национальной инновационной системы России и указывает на необходимость включения механизма внутреннего финансирования со стороны бизнеса.

Как показывает реальность последних десятилетий без денежных ресурсов не в состоянии функционировать даже имитационная российская инновационная система, т.е. тот тип, к которому относят НИС России на правительственном уровне [1]. Но, естественно, выше спрос на финансовые источники и требование к их качеству в случае, когда ставится задача оптимизировать экономический механизм НИС до эффективной системы. Целевые ориентиры, поставленные для НИС России таковы, что доля экономики знаний и высокотехнологичного сектора обязана подняться к 2020 году до уровня не менее 17 – 20% к ВВП (в настоящее время около 10%), что обеспечит темпы роста экономики не ниже 6,5% в год [2, с.11, 19].

В настоящее время основными источниками, обеспечивающими работу НИС России, выступают: средства бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов - 370,4 млрд руб. в год, а также собственные средства предприятий и организаций – 153 млрд руб. в год (в том числе из иностранных источников – 18,6 млрд руб) [3, с.399]. Как видим, основная нагрузка по финансовому обеспечению функционирования национальной инновационной системы в России лежит на государстве. В этом принципиальное отличие от инновационно развитых государств, где, главным образом, частный бизнес покрывает издержки по созданию и распространению инноваций.

По подсчетам министерства экономического развития страны для достижения поставленных в экономической стратегии инновационного развития России до 2020 года целей необходимо из государственного бюджета инвестировать по совокупности 15,7 трлн рублей [4]. Данные расчеты не прошли согласование с министерством финансов. По их мнению таких средств у правительства нет.

Конечно, можно дискутировать с министерством финансов по этой проблеме. И в настоящее время ряд авторитетных организаций и ученых представили свое видение источников финансового обеспечения интенсификации процесса инновационного преобразования и модернизации экономики России. В их числе Институт экономики РАН (Гринберг Р.), Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН (Ивантер В.) и советник Президента РФ по экономическим вопросам Глазьева С. и другие

[5]. По их мнению: «Перенакопление (государственных) резервов также опасно для экономики, как и их недостаточность» [5]. Преднамеренная стерилизация денежных средств из оборота создает их искусственный дефицит, вызывающий замедление темпов развития страны.

По нашему мнению в определенной степени авторы доклада правы и их мнение необходимо правительству учитывать. Но при этом следует обратить внимание также на следующие важные особенности финансового обеспечения государственной инновационной политики.

Во-первых, до настоящего времени российское правительство стремилось стимулировать экономику (и в том числе по инновационным целям) через увеличение государственных расходов. Но данные Росстата демонстрируют снижение темпов эффективности государственных инвестиций (таблица 1).

Таблица 1 – Снижение отдачи государственных расходов России [6, с.33, 36]

	2005 год	2012 год	Увеличение (во сколько раз)
Внутренний валовой продукт (млрд. рублей)	21 610,0	62 599,0	в 2,9 раза
Расходы консолидированного бюджета России (млрд. рублей)	6 820,6	23 174,7	в 3,4 раза
- в процентах к ВВП страны	31,6	37,0	

Отставание темпов прироста ВВП страны от темпов наращивания государственных расходов свидетельствует о имеющихся непроизводительных потерях в экономике. В данном случае мы сталкиваемся с проблемами качества функционирования государственных экономических институтов, а также с областью права и этики. Последние два фактора при всей их значимости в решении проблемы повышения эффективности экономического механизма НИС России выходят за рамки нашего исследования. Поэтому ограничимся лишь несколькими примерами, свидетельствующими о размахе неправового использования бюджетных ресурсов на различных уровнях НИС России: по данным компании McKinsey&Co из России за последние 20 лет выведены в оффшоры на незадекларированные счета денежные средства эквивалентные 798 млрд долларов США [7] и только в 2012 году российские компании перевели в оффшорные зоны под видом платежей за не ввезенный товар, в том числе для модернизации основных фондов и инновационного назначения, 565,5 миллиарда рублей. Об этом сообщает Счетная палата со ссылкой на данные Федеральной таможенной службы и Росфинмониторинга [8].

Напрашивается вывод о недостаточной результативности использования преимущественно государственной системы бюджетных ресурсов в целях стимулирования экономического механизма НИС России

(причины: низкий уровень менеджмента и коррупционная составляющая) и необходимости структурных изменений, которые привели бы к повышению эффективности каждого вложенного рубля;

Во-вторых, на современном этапе экономически нецелесообразно инновационное развитие предприятий России стимулировать массированным инвестированием госбюджетных средств, т.к. имеющиеся мощности практически уже полностью загружены (об этом косвенно свидетельствует беспрецедентно низкий уровень безработицы: 2012 год – 4,1 млн. чел.) [3, с.32]. Направление крупных сумм из бюджета в экономику в этом случае приведет к значительному росту заработной платы и, соответственно, падению рентабельности всех проектов, а в дальнейшем к росту инфляции. Как следствие, произойдет снижение инвестиционной и инновационной привлекательности всей российской экономики;

Решение проблемы видится в перенесении «центра тяжести» по стимулированию экономического механизма НИС в России с государственного бюджета на бизнес. Преимущества такого подхода:

- собственник бизнеса эффективнее распоряжается собственными инвестициями, чем государство бюджетными средствами;
- собственник бизнеса сильнее заинтересован, чем кто-либо иной, в инновационном развитии собственной компании и точнее определяет реперные точки основных инвестиционных усилий;
- снижается нагрузка на государственный бюджет, который в этом случае получает больше возможностей для маневра по решению общенациональных задач.

Открытым остается только вопрос о методах повышения привлекательности инвестиционного климата в экономике России. Хотя на самом деле данная проблема давно уже решена классиками политической экономики. Вспомним известное изречение Томаса Джозефа Даннинга, который еще в XIX веке писал в своей работе: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову»³ и так далее. Отсюда вытекает главная задача государства – обеспечить такие условия ведения предпринимательской деятельности на благо общества, которые вызвали бы интерес у частного бизнеса к созданию новых предприятий и развитию действующих. В свою очередь многочисленность и зажиточность предпринимательской среды способствовало бы решению, одновременно, двух задач: наполняемости доходной части государственного бюджета налогами, которая выступает финансовой базой расходов по общенациональным инновационным

³ Dunning, T.J. Trade's Union and Strike. London, 1860. P.35-36.

проектам и появлению у предпринимателей инвестиционных средств по осуществлению собственной инновационной деятельности (последнее жизненно необходимо частному бизнесу в условиях развитого конкурентного рынка).

Использованные источники:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года / Распоряжение Правительства Рос. Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
2. Россия в цифрах – 2013. Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2013.
3. Россия в цифрах - 2013. Крат. стат.сб. М.: Росстат, 2013.
4. Проект «Инновационная Россия – 2020» (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года) // Минэкономразвития России, 2010: [сайт]. - URL: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/252844/opyat_udvoenie (дата обращения: 14.02.2014).
5. Во сколько России обойдутся инновации // Vedomosti.ru, 2011. 31 августа. - URL: http://www.vedomosti.ru/tnews/news/3465/vo_skolko_rossii_obojdutsya_innovacii (дата обращения: 14.02.2014).
6. Геворкян А. Путину расскажут, как потратить резервные фонды // РБКdaily, 2013. 28 марта. - URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=4725705> (дата обращения: 14.02.2014).
7. Исследование: из России в оффшоры за 20 лет выведено 800 млрд долларов // Banki.ru, 2012. 23 июля. - URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=3967377> (дата обращения: 14.02.2014).
8. Российские компании скрыли в оффшорах полтриллиона рублей за год // Lenta.ru, 2013. 24 апреля. - URL: Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=4838343> (дата обращения: 14.02.2014).

Семенова Н.Н.

студент 1-го курса

специальность «Налоги и налогообложение»

ФЭИ СВФУ им. М.К. Аммосова

Республика Саха (Якутия), г. Якутск

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ): ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Одним из наиболее важных факторов развития экономики являются инвестиции, то есть долгосрочные вложения капитала для создания нового или совершенствования и модернизации действующего производственного аппарата с целью получения прибыли.

Прямые инвестиции – это крупные вложения денег в производство или активы компании, причем вложения достаточно крупные для установления инвестором эффективного контроля над управлением предприятия. В случае с прямыми инвестициями инвестор заинтересован в долгосрочном

успешном функционировании и развитии этого предприятия. В большинстве случаев для прямого инвестирования создаются специальные фонды. В России и в Республике Саха (Якутия), соответственно, такие фонды называются фондами прямых инвестиций. Прямые инвестиции делаются чаще всего на длительный срок. Такие вложения менее ликвидны, чем портфельные. В определенных случаях возникает необходимость уведомления или даже получения разрешения соответствующих регулирующих органов. Так, при покупке контрольного пакета банка требуется согласие Центрального Банка.

В данное время очень прибыльным и перспективным направлением для всех видов инвестирования, в том числе прямого, является Республика Саха (Якутия). Республика Саха (Якутия) является самым крупным по площади субъектом Российской Федерации, занимая почти пятую часть всей территории страны. Якутия входит в таежно-тундровую зоогеографическую зону с необыкновенно богатой фауной.

В республике произрастает 2,5% мировых и около 11% запасов древесины России, среди субъектов Российской Федерации, входящих в ДФО, на ее долю приходится 50,8% площади лесов и 43,3% общего запаса древесины, который составляет 8,89 млрд куб. м., в том числе запас спелых и перестойных насаждений 5,28 млрд куб. м. (62%), из них доступных для эксплуатации – 2.1 млрд. куб. м. Минерально-сырьевой потенциал является основным конкурентным преимуществом Республики Саха (Якутия). Республика Саха (Якутия) относится к важнейшим минерально-сырьевым и горнодобывающим регионам России и занимает ведущее место в Российской Федерации по добыче алмазов, золота, олова и сурьмы.

В значительных масштабах для внутренних и экспортных целей ведется отработка угля, для внутренних потребностей добываются природный газ, нефть, платина, камнецветное сырье, строительные материалы и другие полезные ископаемые. По рейтингу общих запасов всех видов природных ресурсов Якутия занимает первое место в Российской Федерации. Благодаря планомерной реализации Схемы комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года, межрегиональных инвестиционных проектов развитие Республики Саха (Якутия) за последние пять лет характеризуется реальным ростом основных макроэкономических показателей: валового регионального продукта, объемов промышленного и сельскохозяйственного производства, строительства, транспорта, связи, торговли и услуг.

По итогам мониторинга социально-экономического развития регионов РФ за январь – декабрь 2013 г., проводимого Минрегионом России, Республика Саха (Якутия) занимает лидирующие позиции по сводному индексу социально-экономического положения (13 место), развития реального сектора (14 место), инвестиционной привлекательности (9 место), бюджетной системы (11 место).

Инвесторами при прямых инвестициях в экономику РС (Я) могут выступать компании, частные лица, обладающие достаточными средствами, или специализированные фонды прямых инвестиций. Особое место среди данного вида вложений занимают международные прямые инвестиции. Основные экспортеры прямых инвестиций в мире – наиболее развитые страны, такие как США, Германия, Англия, Франция, Япония. Прямые инвестиции из-за рубежа усиливают национальную экономику, способствуют ее более быстрому развитию. К примеру, одним из крупнейших потребителей мировых прямых инвестиций в наши дни является Китай, что приводит к стремительному росту ВВП этой страны. Россия – также один из импортеров прямых инвестиций. Их накопленный объем за 2013 год, по данным Федеральной службы государственной статистики, составил 136,2 млрд. долларов США.

Зарубежные инвесторы чаще всего предпочитают инвестировать не деньги, а технологическое оборудование, производящееся в стране их инкорпорирования. По этой причине в качестве инвесторов нередко выступают сами производители такого оборудования или зарубежные конкуренты российского получателя инвестиций, которые таким образом надеются перенести часть своего производства в Россию.

Якутия является одним из лидеров в стране по запланированным на ее территории инвестиционным проектам. В 2013 году привлечено инвестиций в основной капитал на 206,2 млрд. рублей с реальным ростом 103,2% к 2012 году. Основной объем инвестиций вложен в крупные компании: ОАО «Сургутнефтегаз», АК «АЛРОСА», ООО «Таас-Юрях Нефтегазодобыча», ОАО ХК «Якутуголь» (Мечел), а также в строительство объектов энергетики и транспорта. Но иногда случается и так, что иностранный инвестор рассматривает российского партнера всего лишь как объект для сбыта оборудования, бывшего в эксплуатации или технически устаревшего, которое невозможно реализовать в других странах. Такое оборудование можно получить по очень низкой цене, а потому доля инвестора в будущей прибыли будет невелика. Грамотно проведенный маркетинг может сделать такую сделку чрезвычайно выгодной для российской стороны.

Создание благоприятного и стабильного инвестиционного климата – одна из приоритетных задач Правительства Республики Саха (Якутия). Якутия активно внедряет Стандарт по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе. В числе первых регионов страны в республике утверждена Инвестиционная стратегия на период до 2016 года и основные направления до 2030 года, а также Инвестиционная декларация Республики Саха (Якутия). Основой Инвестиционной стратегии является формирование инвестиционной инфраструктуры, способной комплексно обеспечить создание благоприятного инвестиционного климата и дать импульс к повышению инвестиционной активности. Для этого созданы Совет по инвестиционной политике при Президенте Республики Саха

(Якутия), Координационный совет по государственно-частному партнерству Республики Саха (Якутия).

Утверждена Стратегия развития ОАО «Республиканская инвестиционная компания» до 2020 года, определенного главной структурой по реализации Инвестиционной стратегии Республики Саха (Якутия). В целях привлечения иностранных инвестиций формируется система отношений с такими институтами развития и финансовыми компаниями как Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Международный банк реконструкции и развития, Внешэкономбанк, Международная финансовая корпорация и др.

Развитие наиболее перспективного инновационного и наукоемкого сегмента инвестиционной деятельности связано с созданием ОАО Венчурная компания «Якутия» и ГАУ «Технопарк «Якутия». Функционируют технопарк в г. Якутске, бизнес-инкубаторы в г. Якутск, Нерюнгри, Нюрба, планируется создание технопарка г. Нерюнгри.

Развитие реального сектора экономики способствует созданию условий для эффективной реализации человеческого потенциала и обеспечению достойного качества жизни населения. Республика Саха (Якутия) вошла в группу развитых регионов России по индексу человеческого потенциала, заняв 8 место. Среди регионов Дальневосточного федерального округа это соответствует 2-ому месту (0,839) после Сахалинской области (0,855).

Инвесторы считают инвестиционный климат в РС (Я) привлекательным. Беспокойство у них вызывают три ключевые области: прозрачность ведения бизнеса, политическая стабильность, а также взаимодействие с государственными органами. РС (Я) предлагает инвесторам быстрые темпы роста, природные ресурсы, развитую телекоммуникационную инфраструктуру, новый рынок и квалифицированные кадры по умеренной цене. Если инвестиционный климат в стране улучшится, интересные возможности, которые открываются в Республике Саха (Якутия), несомненно, привлекут туда ещё большее количество проектов.

Использованные источники:

1. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. Управление инвестиционной деятельностью: учебник. М.: КНОРУС, 2005.
2. Ендовицкий Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности / Д.А. Ендовицкий. – М.: Издательский дом «КноРус», 2010.
3. Иванов В.А., Авакян К.Г. Сравнительный анализ методик оценки инвестиционной привлекательности // Вестник Удмуртского университета. – 2010.- Вып.3.
4. Матвеева М.А. Определение инвестиционной привлекательности предприятия путем анализа его финансового состояния // Проблемы современной экономики. – 2012. - № 4

5. Матвеев Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности региона / Т.Н. Матвеев // Электронное научное издание «Труды МГТА: электронный журнал».

6. www.sakha.ru

Семкина А.А
студент 1го курса
Уфимцева Л.И., к.ф.-м.н.
профессор
Самарский государственный экономический университет
Россия, г. Самара

ЛИНЕЙНАЯ МОДЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В экономической теории существует множество различных методов и способов расчета экономических показателей. В данной статье речь пойдет о модели межотраслевого баланса В.В.Леонтьева.

Межотраслевой баланс представляет собой таблицу, характеризующую взаимосвязи между объектами экономической системы.

Модель межотраслевого баланса можно применить к международной торговле, для подсчета торгового бюджета страны, т.е. ее совокупных расходов и доходов.

Рассмотрим модель межотраслевого баланса, на примере международной торговли, где вместо отраслей экономики будет рассмотрена торговля n -стран. Составим таблицу, где x_{ij} – часть бюджета, которую j -страна тратит на покупку товаров у i -страны.

	1	2	3	...	n	$\sum_{j=1}^n x_{ij}$
1	x_{11}	x_{12}	x_{13}	...	x_{1n}	X_1
2	x_{21}	x_{22}	x_{23}	...	x_{2n}	X_2
3	x_{31}	x_{32}	x_{33}	...	x_{3n}	X_3
...	...	...	...	...	...	...
n	x_{n1}	x_{n2}	x_{n3}	...	x_{nn}	X_n
$\sum_{i=1}^n x_{ij}$	X_1	X_2	X_3	...	X_n	

Обозначим, $\sum_{j=1}^n x_{ij} = X_i$ доходная часть страны i ;

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = X_j \text{ расходная часть страны } j.$$

Исходя из этой таблицы, введем матрицу коэффициентов a_{ij} , в которой a_{ij} – доля бюджета X_j , рассчитывается по формуле $a_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_j}$

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & \dots & a_{2n} \\ a_{31} & a_{32} & a_{33} & \dots & a_{3n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & a_{n3} & \dots & a_{nn} \end{pmatrix}$$

В таком случае справедливо равенство $\sum_{i=1}^n a_{ij} = 1$, $j=1,2,3,\dots,n$.

Матрица A называется структурной матрицей торговли, у которой сумма элементов ее любого столбца равна единицы. Тогда бюджет i -страны, будет вычисляться по формуле:

$$X_i = a_{i1}x_1 + a_{i2}x_2 + a_{i3}x_3 + \dots + a_{in}x_n$$

Теперь, с помощью модели В.В.Леонтьева, на конкретном примере торговли трех стран найдем их бюджет, зная что сумма бюджетов равна 55000. Для этого:

1) Составим структурную матрицу торговли

$$A = \begin{pmatrix} 0,5 & 0,4 & 0,1 & 0,3 \\ 0,25 & 0,2 & 0,4 & 0,3 \\ 0,25 & 0,4 & 0,5 & 0,4 \end{pmatrix}$$

2) Находим ранг системы

$$\begin{pmatrix} 0,5 & 0,4 & 0,1 & 0,3 \\ 0,25 & 0,2 & 0,4 & 0,3 \\ 0,25 & 0,4 & 0,5 & 0,4 \end{pmatrix} \rightarrow \begin{pmatrix} 1 & 0,8 & 0,2 & 0,6 \\ 0 & 1 & 2,25 & 1,25 \\ 0 & 0 & 0,35 & 0,15 \end{pmatrix}$$

Ранг системы равен трем

3) Решаем уравнение, имеющее вид:

$$\begin{pmatrix} 0,5 & 0,4 & 0,1 & 0,3 \\ 0,25 & 0,2 & 0,4 & 0,3 \\ 0,25 & 0,4 & 0,5 & 0,4 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} X_1 \\ X_2 \\ X_3 \\ X_4 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix}$$

Ранг системы равен трем, следовательно одна из неизвестных является свободной переменной. Решаем систему методом Гаусса получаем:

$$X_1 = \frac{2}{3}c; \quad X_2 = \frac{6}{5}c; \quad X_3 = \frac{4}{5}c; \quad X_4 = c$$

4) Подставляем получившиеся значения в сумму бюджетов и находим величину c : $c = 1500$, отсюда получаем искомые бюджеты четырех стран.

$$X_1 = 1000; \quad X_2 = 18000; \quad X_3 = 12000; \quad X_4 = 15000$$

Итак, модель межотраслевого баланса, которая была применена к международной торговле имеет множество положительных сторон: она

позволяет вычислить место и вес каждой страны в международной торговле, позволяет найти пути подъема не только экономики отдельной страны, но и мировой экономики в целом.

Использованные источники:

1. Экономико-математические методы и модели: учебное пособие/ кол.авторов Р.И.Горбунов, М.В.Курганова, С.И.Севастьянова, А.П.Сизиков, Л.И.Уфимцева, В.И.Фомин, Б.П.Чупрынов, Т.Н.Черкасова; под ред. С.И.Макарова. – 2-е изд., перераб.и доп. – М.: КНОРУС, 2009.-204с.
2. Мищенко М.В., Уфимцева Л.И. Математическое моделирование в курсе оптимальных решений // Материалы международной научно-практической конференции «Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития 2012». Вып.3.

Сергеева С.И.

студент 5го курса

*Санкт-Петербургский Государственный Экономический
Университет (Псковский филиал)*

Россия, г. Псков

ОЦЕНКА ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ИП ПОПОВОЙ Р. В., МАГАЗИНА АВТОЗАПЧАСТЕЙ «ТЮНИНГ ПСКОВ»

Аннотация: в статье рассмотрена организация рекламной деятельности на примере магазина «Тюнинг Псков» ИП Поповой Р. В. Для оценки рекламной политики ИП Поповой Р.В. и выявления основных направлений рекламной деятельности был применён метод анкетирования, в котором было опрошено 140 человек. Проанализированы значимость официального сайта «Тюнинг Псков», заинтересованность рекламы в зависимости от возраста.

Ключевые слова: рекламная деятельность, потребитель рекламы, сезонность, спрос.

На рынке автозапчастей г. Пскова присутствует большое количество предприятий, реализующих автозапчасти. В сложившихся условиях торговому предприятию необходимо принимать максимальные усилия для привлечения клиентов, одним из которых может стать правильно организованная рекламная деятельность магазина «Тюнинг Псков». Магазин «Тюнинг Псков» является частным предприятием, расположен по адресу: г. Псков, ул. Коммунальная, д.40. Основным видом деятельности «Тюнинг Псков» является розничная торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями. Магазин «Тюнинг Псков» представляет универсальный ассортимент автомобильных запчастей, автохимии, аксессуаров для автомобилей зарубежных и отечественных марок.[3]

«Тюнинг Псков» при расчете бюджета на рекламу использует метод расчета от наличных средств, руководствуясь так называемым

«потолочным» правилом: они выделяют на рекламу своего магазина и товаров такую сумму, какую, по их мнению, могут себе позволить. Для этого директор рассчитывается общий доход, из которого затем вычитаются текущие расходы и затраты капитала, а затем из остатка некоторая сумма выделяется на рекламу.

Рекламой и системой сбыта в «Тюнинг Псков» занимается директор и менеджер-администратор.

Объектами рекламной деятельности ИП Поповой Р.В. являются потребители автозапчастей и сопутствующих товаров.

Основными целями рекламы, проводимой исследуемым магазином, являются:

- формирование у потенциальных покупателей информации о существовании магазина «Тюнинг Псков»;
- формирование спроса покупателей на товары, представленные в магазине.

По результатам оценки планирования и организации рекламной деятельности на ИП Поповой Р.В. было выявлено, что реклама реализуется в основном в виде объявлений в местной газете («Псковская провинция»), а также на сайте «ВКонтакте» - «Жесть по-Псковски». Специально рекламная кампания у ИП Поповой Р.В. не планируется.

Телерекламу ИП Попова Р.В. не использует, так как руководство считает данный вид рекламы дорогим.

Исследование сайта магазина «Тюнинг Псков» показало, что он работает неэффективно, являясь, по сути, лишь «вывеской» магазина, информируя лишь о товарах и месторасположения магазина.

Как и на любом другом рынке, на рынке автозапчастей и сопутствующих товаров всегда присутствовал сезонный фактор в продажах. По результатам исследований, проведенных журналом «Рынок АВТО» на основные группы товаров прослеживался явный подъем весной-осенью, а на сезонный товар четко прогнозируется пиковый месяц.[1]

Как правило, сезонному спросу подвержены свечи, лампы, щетки стеклоочистителей – это в зимний период. В весенний период происходит пик продаж автохимии и различных сервисных жидкостей – автомобилист, отъездив зиму, решает промыть инжектор, прочистить систему кондиционирования и т.д.

В летний – это в основном фильтры, также возрастает спрос на детали подвески.

Следует также отметить, что существует определенная доля автовладельцев, которые не пользуются зимой автомобилем, а с приходом весны вновь начинают его использовать. Поэтому весна считается наиболее успешным временем года в продаже автозапчастей.

В 2013 году реклама осуществлялась на страницах газеты «Псковская провинция», были напечатаны визитки магазина, размещалась реклама на сайте Псковской ленты новостей.

В таблице 1 представлены затраты на печатную рекламу, включая рекламу в газете «Псковская провинция» и визитки магазина.

Таблица 1.

Затраты на печатную рекламу 2012 и 2013 годы

Вид рекламоносителя	Размер		Кол-во выходов, шт.		Стоимость, руб.		Общие затраты, руб.	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Псковская Провинция	30 кв.см	30 кв.см	24 раза	8 раз	384	384	2304	768
	-	90 кв.см	-	12 раз	-	1152	-	3456
Визитки	5,4х8.5 см	5,4х8.5 см	1000	500	3000	1500	3000	1500
Итого							5304	5724

Из таблицы 1 следует, что в течение 2012 года 24 раза выходила реклама в газете «Псковская провинция» и в течение года было напечатано 1000 визиток с информацией о магазине «Тюнинг Псков». В 2013 году 8 раз выходила реклама в газете, модулем 30 кв.см и 12 раз 90 кв.см. Также в течение 2013 года было напечатано 500 визиток.

Затраты на наружную рекламу в 2012 составили 1896 руб. (вывеска - размер 2х1,5 кв.м.). На рисунке 1 представлен макет вывески магазина «Тюнинг Псков». Затраты на рекламу в интернете на сайте «ВКонтакте» - «Жесть по-Псковски» в 2012 году составили 3000 руб., реклама осуществлялась в апреле 2012 г.



Рисунок 1 – Макет вывески «Тюнинг Псков»

В таблице 2 приведена характеристика рекламной деятельности ИП Поповой Р.В. по месяцам 2012 года.

Таблица 2.

Рекламная кампания ИП Поповой Р.В. по месяцам 2012 года

Вид рекламоносителя	месяц												Кол-во
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Визитки													2
Вывеска													1

Псковская Провинция												6	
Жесть по-Псковски												1	
Итого	1	1	1	2	1	1			1		1	1	10

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод о том, что реклама в 2012г осуществлялась в течение 9 месяцев, наиболее привлекательным месяцем по исследованию ИП Поповой Р.В. являлся апрель, что объясняется появлением на дорогах большего количества автомобилей, началом дачного сезона. В апреле 2012 года реклама осуществлялось 2 вида рекламы – печатная (газета «Псковская провинция») и реклама в «Жесть по-Псковски».

Популярность рекламы в группе «В-контакте» - «Жести по-Псковски» объясняется большим количеством участников (более 100 000 человек) и высокой посещаемостью данной страницы.

По результатам проведенного анализа было выявлено, что в 2012 году на все виды рекламы ИП Попова Р.В. потратила 10 200 руб.:

- затраты на печатную рекламу: 5304 руб.;
- затраты на наружную рекламу: 1896 руб.;
- затраты на рекламу в социальной сети «В контакте»: 3000 руб.

В таблице 3 приведена характеристика рекламной деятельности ИП Поповой Р.В. по месяцам 2013 г.

Таблица 3.

Рекламная кампания ИП Поповой Р.В. по месяцам 2013 года

Вид рекламоносителя	месяц												Кол-во
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Визитки													1
Псковская Провинция													5
Сайт«Псковская лента новостей»													1
Итого	1	1		1	1	1					1		7

В 2013 году на рекламную кампанию «Тюнинг Псков» было потрачено 8600 руб.

- затраты на печатную рекламу: 5724 руб.;
- затраты на рекламу на сайте «Псковская лента новостей»: 2876 руб.

Анализируя таблицу 3, можно сделать вывод о том, что реклама осуществлялась в течение 7 месяцев. В основном реклама размещалась на

страницах газеты «Псковская провинция», также в мае 2013 года была размещена реклама на сайте Псковской ленты новостей. Реклама на сайте Псковской ленты новостей заключалась в размещении в течение месяца новостей о магазине и объявление о «Тюнинг Псков».

В таблице 4 представлены основные показатели, характеризующие рекламную деятельность ИП Поповой Р.В.

Таблица 4.

Показатели рекламной деятельности ИП Поповой Р.В.

Показатель	2012 год	2013 год	Отклонение	
			Абсолютное (+/-)	Относительное %
Выручка, тыс. руб.	1016800	1638900	622100	161,18
Расходы на рекламу, тыс. руб.	10200	8600	-1600	84,31
Удельный вес расходов на рекламу в выручке предприятия, %	1,003	0,525	-0,478	52,34

Как видно из таблицы 4 расходы на рекламу составляют менее 1% выручки предприятия. В 2013 году по сравнению с 2012 годом данный показатель снизился практически в 2 раза. Данная ситуация объясняется тем, что руководство ИП Поповой Р.В. не запланировало должным образом в 2013 году свою рекламную кампанию, в результате чего затраты на рекламу были уменьшены.

Для оценки рекламной политики ИП Поповой Р.В. и выявления основных направлений рекламной деятельности был применён метод анкетирования.

Согласно данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Псковской области, в г.Пскове на 01.01.2014г проживает 206730 человек.[2] При расчете выборки был использован метод он-лайн калькулятора. При доверительной вероятности 90%, доверительном интервале 7 %, генеральной совокупности 206730 чел, объем выборки составляет 140 человек. Решением руководства магазина было принято решение опросить 140 человек.

Как видно из таблицы 5 в анкетировании приняло участие 140 человек, из них 32 женщины (22,9%) и 108 мужчин (77,1%). Это объясняется тем, что в большинстве случаев именно мужчины берут на себя ответственность за ремонт автомобиля.

Таблица 5.

Распределение респондентов по полу и возрасту

Возраст, лет	Респонденты		Пол	Респонденты	
	Количество	Удельный вес, %		Количество, чел.	Удельный вес, %
до 25	26	18,6	Мужской	108	77,1
25-45	55	39,3			
45-60	42	30,0	Женский	32	22,9
более 60	17	12,1			
Итого	140	100	---	140	100

Характеризуя возрастные группы покупателей, можно сделать вывод о том, что подавляющее большинство респондентов состоят возрастной группе 25-45 лет (39,3 %), второй по численности является группа возрастом 45-60 лет (30,0 %). Это объясняется тем, что у многих молодых людей до 25 лет еще нет собственного автомобиля, а у лиц, возрастом более 60 лет отсутствие автомобиля объясняется материальными проблемами, а иногда и неудовлетворительным состоянием здоровья.

На рисунке 2 представлена информация об источниках, из которых покупатели узнали о магазине «Тюнинг Псков».

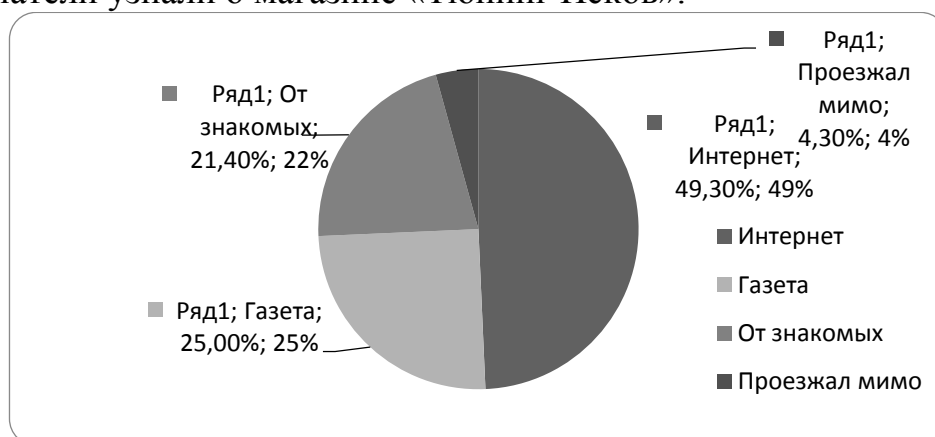


Рисунок 2 – Источники информации, из которых покупатели узнали о магазине «Тюнинг Псков»

Из рисунка 2 можно сделать вывод, что большинство покупателей (49,3%) узнали о магазине ИП Поповой Р.В. из рекламы, размещенной в интернет-источниках, в частности из социальных сетей, 25% опрошенных получили информацию из печатных источников, 21,4% респондентов узнали о существовании магазина от знакомых.

По результатам опроса было выявлено, что 67,1% респондентов (в основном люди старшего возраста) не заказывают запчасти через интернет, а покупают и заказывают их в магазинах города. 32,9% опрошенных пользуются интрнет-ресурсами для покупки автозапчастей.

На рисунке 3 представлена информация о факторах, влияющих на выбор способа заказа запчастей через интернет-сайты.

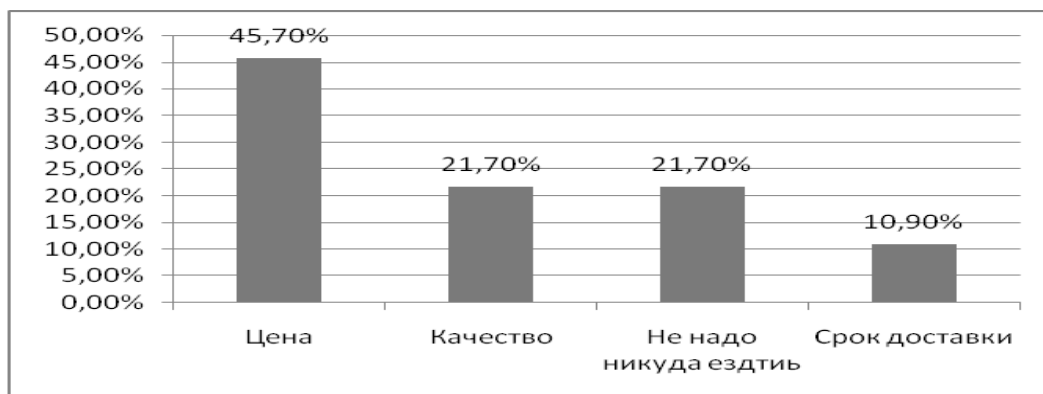


Рисунок 3 – Факторы, влияющие на выбор способа заказа запчастей через интернет-сайты

Как видно из рисунка 3 решающим фактором при заказе автозапчастей через интернет является цена (45,7%). Поровну разделились такие факторы, как качество и возможность не ездить в поисках запчастей – 21,7%. 10,9% опрошенных выделили такой фактор, как срок доставки.

Одним из вопросов, представленных в анкете был «Знаете ли вы, что у нашего магазина есть сайт в интернете, на котором можно ознакомиться с ассортиментом, а также заказать запчасти». На данный вопрос большинство опрошенных ответили отрицательно (63,6%), и всего лишь 36,4% знают о данном сайте. Из числа покупателей, знающих о наличии у магазина «Тюнинг Псков» собственного сайта 68,6% заходили на сайт магазина, а 31,4% - нет. Следовательно, можно предположить, что магазин фактически теряет выручку за счет неэффективной работы сайта. С учетом того, что из числа тех, кто заходил на сайт магазина сумма среднего чека составляет около 1500 рублей, можно сделать вывод, что из 140 человек только 34 человека заинтересовал сайт предприятия, в результате чего ими было принято решение посетить магазин (со средней покупкой 1500 рублей), а 106 человек сайт не заинтересовал или они не знали о его наличии, в результате чего магазин ежемесячно теряет доход в размере 159000 рублей (1500руб. *106 чел.).

Следовательно, целесообразно обратить внимание на повышение эффективности работы сайта магазина «Тюнинг Псков». Также следует обратить внимание на прочие рекламносители.

Использованные источники:

1. Журнал «Рынок АВТОзапчастей» [электронный ресурс]: <http://www.auto-marketing.ru/> (дата обращения 15.04.14)
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Псковской области [электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://pskovstat.gks.ru/> (дата обращения 10.04.2014)
3. Тюнинг Псков [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://tuningpskov.ru/> (дата обращения: 24.03.2014)

Сибэгатуллина Л.Р., к. э. н.
доцент
Шакертова Р.Ф.
студент 5-го курса
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ УСЛУГ ОАО «РОСГОССТРАХ БАНКА»

Аннотация: В данной статье ставится задача провести ряд показателей по анализу состояния депозитных услуг.

Ключевые слова: депозитный портфель, депозит, вклады, физические лица.

Розничный депозитный портфель РОСГОССТРАХ БАНКА на 1 декабря составил 38,25 млрд. рублей (+1.7% за октябрь-ноябрь, +26% с начала года). Оттока вкладов в связи с последними рыночными событиями в банке не было. Продуктовая линейка состоит из 10 вкладов, которые разработаны с учетом потребностей и финансовых возможностей различных социальных групп населения. Среди дополнительных возможностей для клиентов - автоматическая пролонгация вклада, выплата процентов по вкладу на дополнительно выпущенную банковскую карту, возможность конвертации средств с вкладов в рублях во вклады в иностранной валюте, управление вкладами через Интернет-Банк, возможность дополнительного страхования вкладов свыше 700 тысяч рублей.[3]

Клиентами банка на сегодня являются свыше 90 тысяч вкладчиков-физических лиц. Наибольшей популярностью среди розничных клиентов пользуются вклады «Пенсионный Доход» и «Классический». Вкладчики предпочитают размещать средства в рублях на депозиты сроком в полтора года. Средняя сумма вклада составляет 100-200 тыс. рублей.

С начала 2013 года в «Росгосстрах Банке» ставки были немного скорректированы в сторону уменьшения в рамках рыночных тенденций. При этом максимальная ставка по депозитам осталась на высоком уровне и составила 11% (вклад «Инвестиционный»). Продуктовая линейка банка на сегодняшний день включает в себя 9 вариантов сбережения средств.

В линейке РОСГОССТРАХ БАНКА представлен широкий спектр вкладов. Сегодня можно открыть 9 различных вкладов, которые разработаны с учетом потребностей и финансовых возможностей различных социальных групп населения.

В случае необходимости в накоплении средств для крупных приобретений, предлагается вклад "Накопительный". Периодичность выплаты процентов выбирает сам вкладчик (либо ежемесячно, либо в конце срока), а досрочное расторжение происходит по повышенной процентной ставке.

Также с этой же целью можно открыть депозит "Накопительный Плюс". Выплата процентов по нему осуществляется по окончании срока вклада путем присоединения к основной сумме вклада. Среди преимуществ вклада - возможность дополнительного вноса на вклад и льготного досрочного расторжения. Вклад "Классический" рассчитан на получение максимального дохода. Минимальная сумма размещения денежных средств - 3 тысячи рублей (или эквивалент в валюте). Срок размещения - от месяца до 3 лет, с возможностью автоматической пролонгации на тот же срок с учетом ставки по вкладу на момент пролонгации.

Несколько для иной целевой аудитории предлагается вклад "Универсальный". Проценты ежемесячно капитализируются, а вкладчик имеет возможность как снимать денежные средства, так и пополнять свой депозит.

Продукт "Универсальный Плюс" сочетает в себе все достоинства срочного депозита и вклада "до востребования". Возможны как частичное снятие, так и пополнение вклада, при этом начисление процентов на дополнительные взносы осуществляется по ставке вклада.

Для людей пенсионного возраста и ветеранов - вклад "Пенсионный доход". Его можно пополнять без ограничения сумм, а проценты выплачиваются ежемесячно. Открыть вклад можно, имея всего лишь 1000 рублей. Если же наш клиент пожелает застраховаться от колебаний курсов валют, то для него РОСГОССТРАХ БАНК разработал вклад "Мультивалютный". В этом случае открывается три счета - в рублях, евро и долларах США, а вкладчик может свободно конвертировать сумму вклада из одной валюты в другую. Вклад "Инвестиционный" создан для потенциальных частных инвесторов и позволяет получить более высокую доходность сбережений - за счет комбинации гарантированного дохода на сумму вклада и возможности получения дополнительного инвестиционного дохода от вложения средств в паи ПИФов. [3]

Внедрение новых видов депозитных продуктов, в сочетании с широкой рекламной кампанией позволяет с одной стороны наиболее полно отвечать требованиям рынка, а с другой сигнализировать потенциальным клиентам о предложениях банка, расширяя целевую аудиторию за счет клиентов тех банков, у которых Центробанк отозвал лицензии.[2]

Рассматривая депозитный портфель банка в динамике, можно отметить уверенный рост в конце минувшего года, который обусловлен агрессивной политикой по привлечению новых клиентов, а также активными мероприятиями, отражающими агрессивную политику банка, направленными на удержание уже существующих. В качестве иллюстрации этой тенденции приведем рисунок 2.

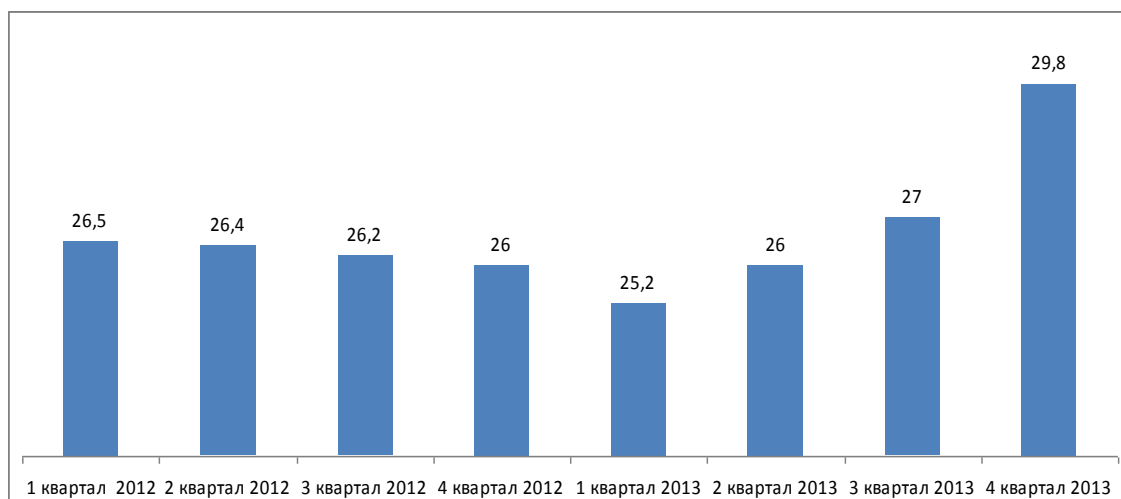


Рисунок 1 Динамика роста депозитного портфеля (срочные вклады) в 2012-2013 гг. (млрд. руб.)

Не менее важна политика повышения лояльности клиентов, направленная на удержание уже имеющихся вкладчиков, и вообще лиц, так или иначе взаимодействующих с банком (те же вкладчики закрытых банков, получающие средства через отделения Росгосстрах-банка). Инструментом этого является вручение призов при открытии ряда (различного в зависимости от региона присутствия) вкладов. Тут можно отметить два аспекта этого направления:

- во первых, мы усиливаем взаимодействие с VIP-клиентами, проявляя заботу и внимание об их персоне путем подарков премиум класса, к примеру дорогих кофе машин.

- во вторых, привлекая недорогими подарками клиентов среднего класса, мы демонстрируем, что каждый клиент очень важен для нас, и мы готовы ради хороших взаимоотношений с ним пойти на определенные финансовые затраты.

Кроме того, очень важно учитывать региональную специфику, так как она обуславливает соотношение целевых групп в данном регионе присутствия, и, как следствие, объем депозитного портфеля филиалов. Наглядной иллюстрацией этого может служить рисунок 2.2, показывающий динамику прироста депозитного портфеля в разрезе филиалов декабрь 2013 г. к декабрю 2012 г., %. Причем, методы и акценты привлечения клиентов в различных филиалах могут значительно отличаться, оставаясь при этом неизменными в рамках единой политики банка.

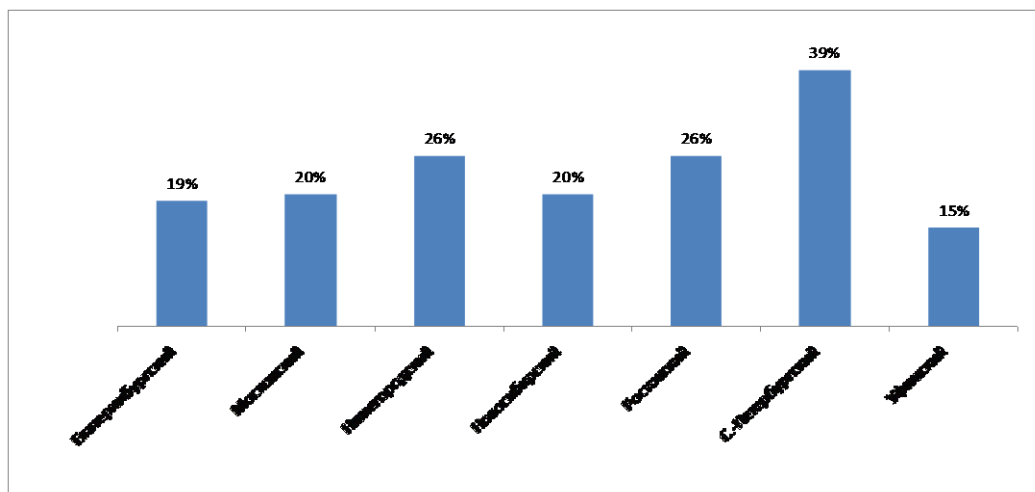


Рисунок 2 Прирост депозитного портфеля в разрезе филиалов: декабрь 2013 г. к декабрю 2012 г., %

В заключении необходимо отметить, что Росгосстрах-банк предлагает достойную продуктовую линейку депозитных продуктов. На сегодняшний день это предложение соответствует рыночному. К тому же банк предлагает стабильность и 100% сохранность средств своих клиентов. Вопрос сохранения и защиты личных сбережений стал особенно актуальным на конец 2013-начало 2014 года. Лишение лицензий ряда банков заставило клиентов более пристально и скрупулезно выбирать банк для размещения собственных сбережений. В таких условиях Росгосстрах-банк дополнительно предлагая новую интересную услугу, позволяющую по максимуму обезопасить вложения банк делает очередной шаг на пути развития кросс-продаж. Это услуга страхования вкладов от 700 тыс. руб. Приобретая такую страховку клиент сводит все риски по возвратности своего вклада к минимуму.

Использованные источники:

1. Панасенко, А.А. Депозитная политика банка: модели, инструменты, основные элементы [Текст]: учеб. пособие / А.А. Панасенко, П.Я. Гаджиев; - Международный издательский центр «Этносоциум» - М, 2013. - 282 с.
2. Ассоциация Российских Банков. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://arb.ru/> - 07.04. 2013.
3. ОАО Росгосстрах банк. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rgsbank.ru/about/details/ufa/> - 07.02.2014.

Сиваков И.Е.
студент 4 курса
специальность «Менеджмент организаций»
Шевалдина Е.И., к.с.н.
научный руководитель доцент
Уфимский институт (филиал)
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Российская Федерация, г. Уфа

ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЖКХ

Сегодня жилищно-коммунальное хозяйство (далее ЖКХ) является одной из основ современного общества. Жилищно-коммунальное хозяйство России (ЖКХ России) — это совокупность отраслей российской экономики, обеспечивающих работу инженерной инфраструктуры зданий населённых пунктов. В ЖКХ входят жилищное хозяйство (капитальный и текущий ремонт зданий), теплоснабжение, водоснабжение, электроснабжение, ремонт инженерных коммуникаций, а также благоустройство территорий, утилизация мусора и уборка. [6]

Предоставляемые жилищно-коммунальные услуги непосредственно влияют благосостояния населения нашей страны. Это влияние проявляется, во-первых через тарифы на жилищно-коммунальные услуги, которые во многом определяют общую динамику цен. Это связано с тем, что издержки производителей товаров и услуг, связанные с жилищно-коммунальными услугами зачастую напрямую переносятся на конечную цену, а это значит, что с повышением тарифов на энергоресурсы, с небольшой задержкой происходит соответствующий рост цен. Особенно сильно эта связь проявляется в промышленности, где использование энергоресурсов, таких как газ, электричество имеет значительный объем. Так в России стоимость электроэнергии для промышленных потребителей, рассчитанная по паритету покупательной способности валют оказалась на 25 % выше, чем в Европе, а в свою очередь в сравнении с США, стоимость российской электроэнергии оказывается в 2,5 раза выше. (рис. 1) [1]

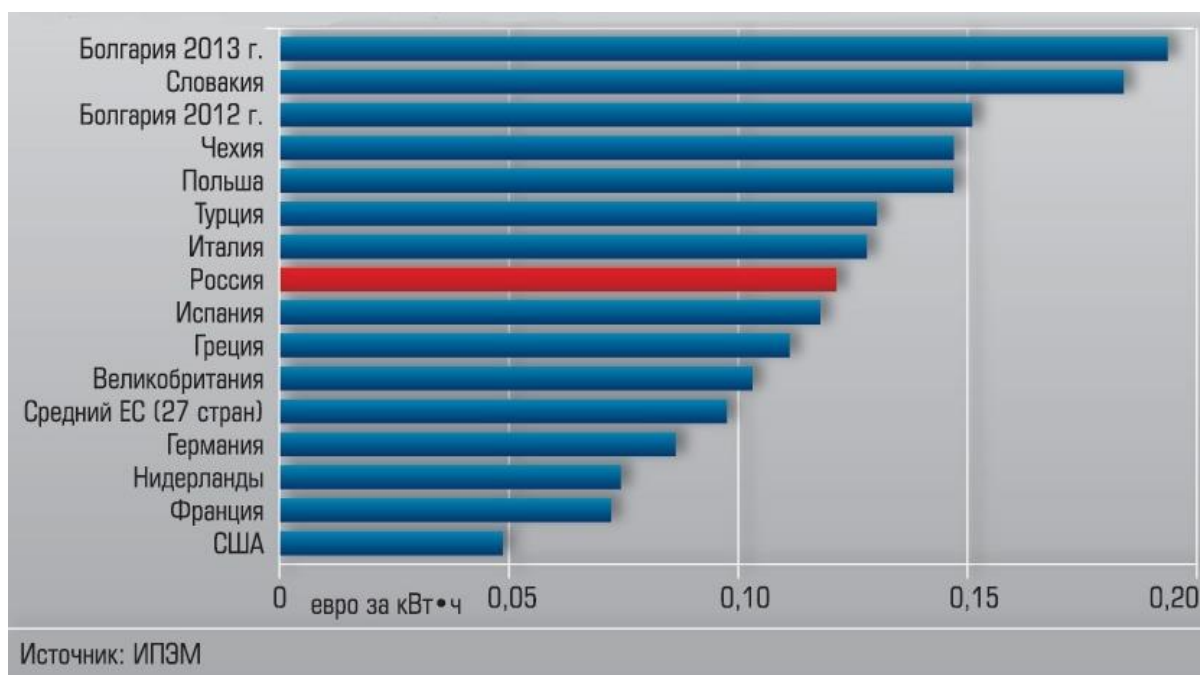


Рисунок 1. Средние отпускные цены первого полугодия 2012 г. для промышленных потребителей

Вторым аспектом является то, что тарифы на жилищно-коммунальные услуги также напрямую воздействуют на доходы населения. Возникает ситуация, когда с повышением тарифов происходит уменьшение реальных доходов населения, и тем самым уменьшается покупательская способность конечных потребителей, что уменьшает суммарный спрос и негативно влияет на российскую экономику в целом. Сейчас расходы населения на услуги ЖКХ в России составляют 11 %, при этом в Евросоюзе данный показатель находится на уровне 8 %. [3]

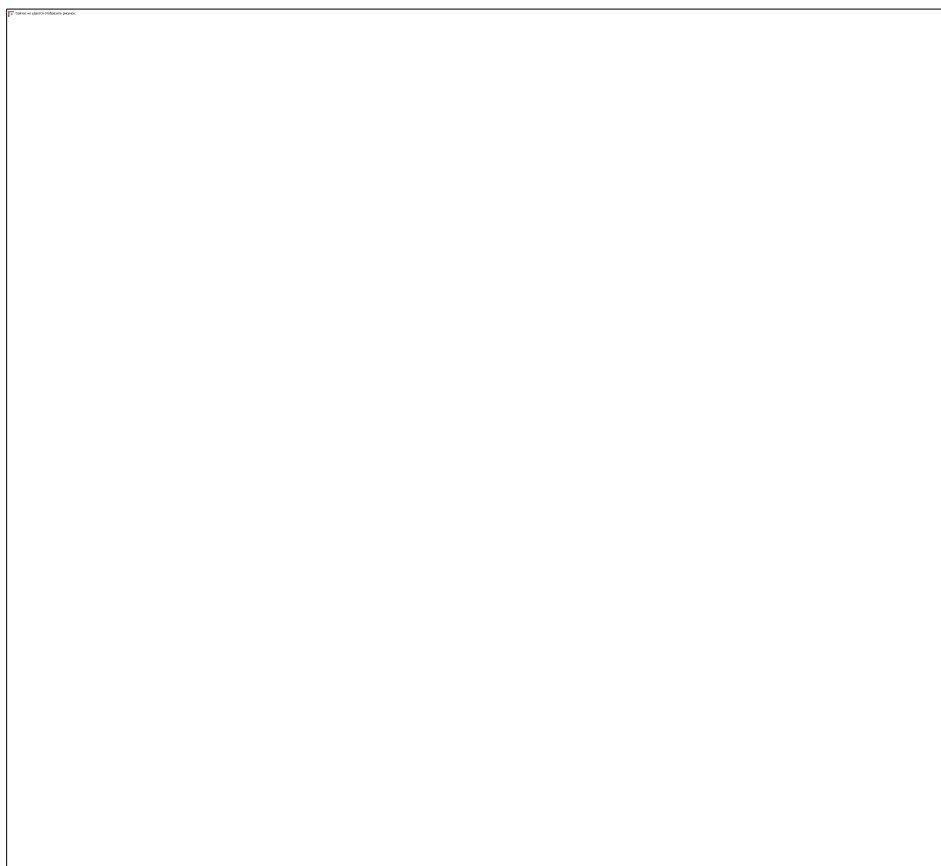


Рисунок 2. Расходы на жилищно-коммунальные услуги (без учета стоимости аренды) в странах ЕС (2005 год) и России (2005 и 2010 года), € на человека в месяц.

При этом стоит учитывать более высокий уровень качества услуг ЖКХ в Евросоюзе, нежели в России. Возникает парадоксальная ситуация, когда ежегодно рост тарифов происходит в значительной степени большей темпа инфляции. Стоит обратить на особенность роста тарифов. Каждый год базовым показателем для расчета роста тарифов на услуги ЖКХ берется предыдущий год, и таким образом даже рост на одни и те же 10 %, в денежном исчислении с каждым годом будет все больше и больше. Тем самым расходы населения на услуги ЖКХ начинают увеличиваться в со все более нарастающими темпами. (рис. 3) [4]

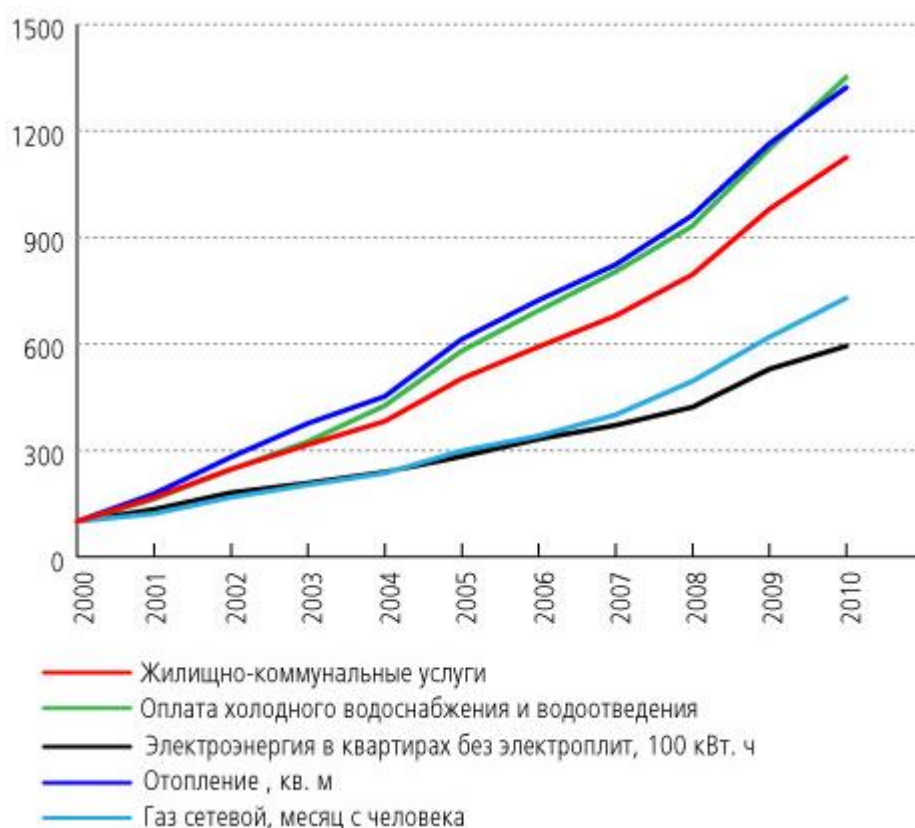


Рисунок 3. Динамика стоимости отдельных видов коммунальных услуг для населения, январь 2000-го – ноябрь 2010-го.

Третий аспект влияния ЖКХ на благосостояния граждан заключается в том, что жилищно-коммунальные услуги фактически определяют ту среду, в которой живут граждане России. И качество жилищно-коммунальных услуг во многом определяет качество жизни человека. В свою очередь качество предоставляемой воды, своевременное теплоснабжение, чистота содержания подъездов и дворов, все это прямо или косвенно влияет на продолжительность жизни и уровень здоровья граждан. А значит, повышая качество предоставляемых услуг, можно одновременно повлиять и на уровень и на продолжительность жизни.

Немаловажно значение ЖКХ и для социальной и политической стабильности. Зачастую у человека ЖКХ ассоциируется с властью. Эта ассоциация возникла не случайно. Ведь, изначально, в период СССР жилищно-коммунальные услуги, как и в принципе, практически все виды услуг оказывались государством. С возникновением частной собственности сфера ЖКХ долгое время, по всей производственной вертикали начиная от производителей тепла, электричества, газа, заканчивая управляющими компаниями, предоставляющие услуги конечным потребителям принадлежала государству. И теперь любая коммунальная авария, отсутствие тепла или света, а также просто некачественные жилищно-коммунальные услуги человек невольно связывает с властью, выражая

недовольство ею через недовольство ЖКХ. Так, большинство россиян крайне недовольны протекающими крышами в своих домах, отсутствием ремонта и необоснованными ценами на услуги ЖКХ. Такие настроения выявил Фонд «Общественное мнение» (ФОМ), по данным которого 52% россиян не устраивает качество услуг в жилищно-коммунальном хозяйстве. Эксперты указывают, что проблемы в этой сфере создают базу для протеста, но до него от нынешнего недовольства «длинная дистанция». [7]

В связи с этим, при успешном реформировании сферы ЖКХ мы можем получить многозначительный эффект. Он будет выражаться и в повышении доходов населения и соответственно суммарного спроса, в снижении уровня инфляции, повышении уровня и продолжительности жизни, а также во все большей стабилизации социально-политических настроений.

Необходимо ввести экономические рычаги регулирования тарифов на услуги ЖКХ. Для этого надо передать возможность изменять ставки тарифов на услуги ЖКХ на уровень Правительства РФ, который смог бы устанавливать определенный ценовой коридор для тарифов. В свою очередь на уровень регионального Правительства необходимо передать возможность изменять ставки тарифов на услуги ЖКХ уже в рамках коридора, установленного Правительством РФ. Данный шаг позволит создать конкурентное преимущество для экономики России. Устанавливать ценовой коридор необходимо в соответствии с уровнем инфляции, при этом допуская рост цен строго в пределах темпов инфляции и по возможности как можно ниже, дабы не провоцировать инфляцию через рост тарифов на услуги ЖКХ.

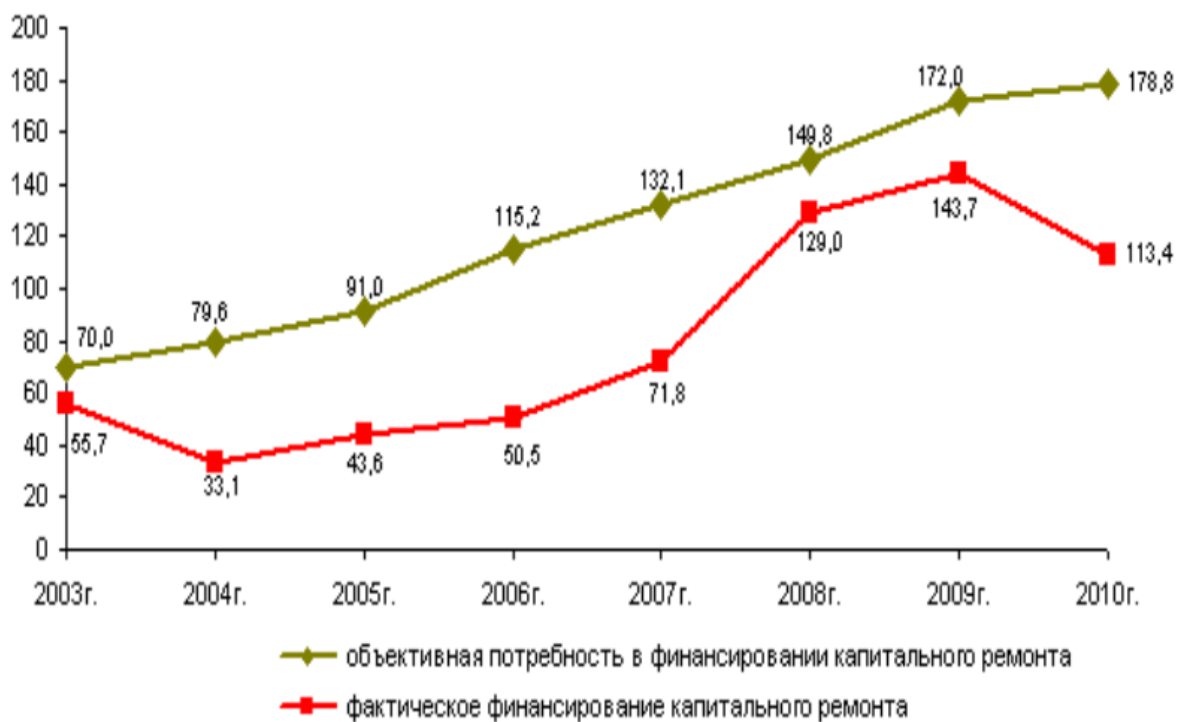


Рисунок 6. Объемы финансирования капитального ремонта (млрд. руб.) (Росстат) за 2003 – 2010 годы.

Основным обоснованием роста тарифов на жилищно-коммунальные услуги (далее - ЖКУ) является высокая степень износа основных фондов ЖКХ. По данным Минрегиона в начале 2012 года износ основных фондов предприятий ЖКХ приблизился к отметке 60%, по отдельным регионам он доходил и до 80%. Ежегодно этот показатель постепенно увеличивается на 1-3% в год. [5]

В России сложилась тенденция, на снижение финансирование сферы ЖКХ на федеральном уровне (рис. 4). Кроме этого общей тенденцией также является перекладывание бремени финансирования капремонта на непосредственно на граждан. [2] Однако, это в свою очередь увеличит расходы населения на ЖКХ и будет не достаточно для модернизации ЖКХ. Необходимо параллельно с новой системой финансирования капремонта добавить значительный объем проведения капремонта за счет средств федеральных и региональных бюджетов, так как степень износа и важности сферы ЖКХ являются одним из наиболее высоких.

Использованные источники:

1. Булат Нигматуллин - Заместитель генерального директора Института проблем естественных монополий, председатель экспертного совета Сообщества потребителей электроэнергии, «Не гоните народ на баррикады», журнал «Эксперт» №16 (848), 13 марта 2013 URL: <http://expert.ru/expert/2013/16/ne-gonite-narod-na-barrikadyi/>.
2. Илья Ступин, «Принуждение к капремонту», журнал «Эксперт» №48 (830), 3 декабря 2012 URL: <http://expert.ru/expert/2012/48/prinuzhdenie-k-kairemontu/>.
3. Марсель Салихов, руководитель экономического департамента «Института энергетики и финансов», «Почему растет стоимость услуг ЖКХ», журнал «Forbes», 29.11.2010, URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika-opinion/finansy/60335-pochemu-rastet-stoimost-kommunalnyh-uslug>.
4. Марсель Салихов, руководитель экономического департамента «Института энергетики и финансов», «Кто контролирует рост тарифов ЖКХ», журнал «Forbes», 13.01.2011, URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika-opinion/finansy/61899-kto-kontroliruet-rost-tarifov-zhkh>.
5. Общероссийский информационный портал «Социальная карта Российской Федерации», «Положение в системе ЖКХ: статистические данные». URL: http://sockart.ru/analytics/topical_research/1476846
6. Свободная энциклопедия «Википедия», «Жилищно-коммунальное хозяйство России», URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%C6%E8%EB%E8%F9%ED%EE-%EA%EE%EC%EC%F3%ED%E0%EB%FC%ED%EE%E5_%F5%EE%E7%FF%E9%F1%F2%E2%EE_%D0%EE%F1%F1%E8%E8 по состоянию на 21 января 2014.

7. Таисия Бекбулатова, «Протекающие крыши пригибаются в агитации», Газета "Коммерсантъ" №149 от 21.08.2013, стр. 3 URL: <http://kommersant.ru/doc/2260026>.

Сивцева А.В.
студент 2-го курса
Ушницкая Л.Е., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра финансов и банковского дела
Финансово-Экономический Институт
Северо-Восточный Федеральный Университет им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск

СОСТОЯНИЕ, РАЗВИТИЕ И АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ ПО РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Аннотация: В статье ставится задача рассмотреть бюджет домашних хозяйств на примере Республики Саха (Якутия). В работе используются данные с 2009 по 2013 года. Были рассмотрены данные прожиточного минимума, среднедушевого дохода населения. В результате анализа выдвинуты предложения по увеличению доходов домашних хозяйств. Оно должно зависеть от конечного результата – качества и востребованности среди населения предоставляемой государственной или муниципальной услуги.

Ключевые слова: домохозяйство, производство, финансовые активы, бюджет домашних хозяйств, предпринимательская деятельность домашних хозяйств.

В статье рассмотрены результаты анализа состояния и развития динамики финансов домашних хозяйств РС(Я). Домашнее хозяйство – не менее значимый субъект рынка, чем фирма или государство. В экономически развитых странах совокупность домохозяйств является принципиально важной частью национальной экономической системы, одним из основных субъектов экономики, который представляет интересы всего населения, учитывается во всех процессах микро- и макрорегулирования и отражается в статистической отчетности. Домохозяйство – поставщик экономических ресурсов и основная потребительская единица.

Тема бюджета домашних хозяйств наиболее актуальна в современном мире, так как необходимо уметь эффективно распределять свои доходы и минимизировать расходы населения.

- определить общетеоретическую сущность финансов домашних хозяйств;
- проанализировать состав, структуру и динамику доходов и расходов населения Республики Саха(Якутия);
- дать предложения для улучшения доходов домохозяйств РС(Я).

Объектом исследования являются домашние хозяйства как субъект экономики РС(Я).

К предмету исследования относятся экономические отношения, возникающие в процессе формирования финансов домашних хозяйств.

Следовательно, финансы домашнего хозяйства выполняют еще одну важную функцию — регулирующую, которая поддерживает сбалансированное развитие домашнего хозяйства как единого целого. Достигается это путем перераспределения финансовых ресурсов.

В 2009 году в Республике Саха (Якутия) на первом месте стояли затраты населения на покупку товаров и оплату услуг, на втором месте прирост финансовых активов, на третьем месте расходы на обязательные платежи и разнообразные взносы, на четвертом месте расходы на приобретение недвижимости. В 2013 году все осталось без изменения, кроме обязательных платежей и разнообразных взносов которые поднялись на второе место 14,4%. [1].

Затраты населения на покупку товаров и оплату услуг увеличились практически на 25 процентов, прирост финансовых активов уменьшился на 15,8 процентов, так же увеличились затраты на обязательные платежи и разнообразные взносы на 5 процентов. Расходы на приобретение недвижимости увеличились на 3,8 процентов.

При оценке динамики покупательной способности фиксированного набора товаров и услуг населения выявилась положительная тенденция роста. С 2009 – 2013 г. покупательная способность набора товаров и услуг в среднем увеличивалась на 762,9 руб. или на 6,9%. В среднем покупательная способность населения на товары и услуги составила 11247,5 руб.[2]

Следует заметить, что затраты населения на покупку товаров и оплату услуг увеличились практически на 25 процентов, прирост финансовых активов уменьшился на 15,8 процентов, так же увеличились затраты на обязательные платежи и разнообразные взносы на 5 процентов. Расходы на приобретение недвижимости увеличились на 3,8 процентов.

Соотношение среднедушевых распределяющих ресурсов домохозяйств и прожиточного минимума свидетельствует о низком жизненном уровне большей части населения Республики Саха (Якутии), а динамика этого соотношения об ухудшении положения. В первом квартале 2013 года число наименее обеспеченного населения, то есть имеющего доход ниже прожиточного минимума, в Якутии уменьшилось до 16,3%.

Планирование расходов и контроль за исполнением расходной части домашнего бюджета, рациональное управление его отдельными статьями способно в известной степени смягчить эти негативные тенденции.

Использованные источники

1. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112202&sr=1> (Балакина А.П., Бабленкова И.И., Ишина И.В., Рыкова И.Н., Смирнов В.М.: Финансы. Учебник. - М.: Дашков и Ко, 2012.)

2. Официальный информационный портал правительства РС(Я) (sakha.gov.ru)

*Сибагатуллина Л.Р., к. э. н.
доцент*

Шакертова Р.Ф.

студент 5-го курса

*Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: В данной статье рассматривается формирование депозитной политики коммерческих банков.

Ключевые слова: зарубежная депозитная политика, чековые депозиты, вклады до востребования вклады, депозитные счета, банк.

В практике западных банков депозиты по возможности их изъятия делятся на следующие категории:

- «горячие деньги», которые с большой вероятностью могут быть изъяты (например, депозиты, чувствительные к изменению процентных ставок, которое вызвано экономической нестабильностью, инфляцией, резкими колебаниями валютных курсов). Горячие деньги - это денежные средства, владельцы которых срочно перемещают их из одного банка в другой с целью получить более высокую прибыль. В результате чего происходит миграция капиталов.

- ненадежные, которые могут быть изъяты в пределах 25-30 % от их размера. К ненадежным можно отнести вклады с досрочным погашением;

- стабильные средства (основные депозиты), вероятность изъятия которых минимальна. К ним относятся срочные вклады без досрочного погашения.[3]

Более детально стоит рассмотреть депозитную политику, принятую в банках США, т.к. она является наглядной иллюстрацией способов привлечения средств в самой развитой экономике мира.

Традиционно банки черпали большую часть денежных средств из депозитов местных потребителей и предприятий. Депозиты такого рода называются основными депозитами. Несмотря на то, что некоторые из них относятся к категории депозитов, приносящих проценты, банки привлекают их, скорее, в связи с тем, что они существенно повышают уровень ликвидности банков. Вклады до востребования и прочие так называемые чековые депозиты относятся к категории наиболее ликвидных банковских депозитов, поскольку они непосредственно осуществляют функцию средства осуществления обменных операций (means of exchange)[2]. Следует иметь в виду, что по чековым депозитам вкладчики довольно часто платят банкам комиссионные (fees) — либо ежемесячно, либо в расчете на каждый

выставленный банку и оплаченный им чек. Даже весьма крупные вкладчики, которые получают по своим депозитам до востребования (чековым депозитам) некий скромный процентный доход, могли бы получать значительно большие доходы, поместив свои средства в другие, менее ликвидные, активы. Хотя сберегательные и краткосрочные вклады и не выполняют непосредственно роль орудия обмена, они, тем не менее обеспечивают банкам столь высоко ценимый ими нормальный уровень ликвидности.

Вклады до востребования или чековые депозиты (checkable deposits). Чековые депозиты весьма удобны, что объясняется их безопасностью и простотой совершения платежей путем выписывания чека, а также тем, что они дают возможность изымать наличные деньги по первому требованию. Практически все американские фирмы имеют собственные чековые счета; проведенные исследования показывают, что более 85% домашних хозяйств США также имеют чековые счета.

В силу того, что чековые депозиты требуют осуществления дорогостоящих учетных операций и проводок, большинство банков устанавливает определенную плату за пользование этими счетами. Размеры этой платы меняются вместе с изменением размера депозита и числом чеков, выписываемых в течение одного месяца. Однако нередко банки идут на отказ от взимания этой платы, если вкладчик сохраняет достаточный, с их точки зрения, балансовый остаток на счете в течение всего месяца. Подобный отказ от установления платы (fees) выполняет, по сути дела, функции скрытых («имплицитных») процентных платежей, осуществляемых банками владельцам этих счетов.

Сейчас большинство чековых депозитов принимают одну из важнейших форм: 1) вклады до востребования и 2) нау-счета. Кроме этих депозитов, в балансовые отчеты многих банков включена небольшая статья, называемая «удостоверенные чеки и чеки, выписанные служащими банка». Когда банк удостоверяет чек, он снимает сумму, указанную на удостоверенном чеке, со счета вкладчика и держит эту сумму на этом отдельном счете. Кроме того, в тех случаях, когда чек выписывается одним из банковских служащих либо кассиром для оплаты собственных расходов банка, последний создает депозиты, равные сумме чеков, выписанных служащими, ожидая осуществления выплаты по чеку. Вклады до востребования — суть чековые депозиты, по которым процент не выплачивается. Юридические лица и предприниматели владеют большинством вкладов до востребования и им не разрешено по закону помещать свои деньги на нау-счета, приносящие проценты. Вследствие того, что деловые фирмы владеют сравнительно большим количеством чековых депозитов, общее количество вкладов до востребования, превышает общее количество нау-счетов.

Следует, справедливости ради, отметить, что до сих пор отдельные вкладчики продолжают хранить деньги на обычных вкладах до востребования, а не на нау-счетах; это происходит потому, что некоторые банки устанавливают более низкую плату с клиентов за пользование вкладами до востребования малого размера, чем это имеет место в случае небольших по размеру нау-счетов. Сработала здесь и некоторая инерция мышления.

Ввиду того, что по вкладам до востребования не выплачивается эксплицитный (то есть в явном виде выраженный) процентный доход, многие клиенты банков из числа представителей деловых кругов, пользующиеся самыми современными методами управления наличностью (cash management accounts), стремятся минимизировать размеры денежных средств, содержащихся на их депозитах такого типа. В достижении этой цели клиенты банков получили союзников в лице самих банков, что объясняется действием конкуренции за вкладчиков, развернувшейся в последнее время в банковской сфере. Одним из способов такого рода минимизации является использование возможностей, предоставляемых счетами с автоматической «очисткой» (sweep accounts). Осуществляя текущие операции с такими счетами, банк «очищает» счет (переводит их) от любых денежных сумм, превосходящих оговоренный с клиентом минимум, и помещает их в финансовые инструменты, приносящие процентный доход, например, такие, как соглашения об обратном выкупе (RP); такая операция осуществляется банком ежедневно в конце делового дня. В тех же случаях, когда в банк поступают чеки для оплаты с указанного счета, необходимые для осуществления этой операции средства переводятся обратно на тот же вклад до востребования. Несмотря на развитие в последние годы таких финансовых инструментов, как счета с автоматической «очисткой», а также ряда аналогичных или родственных им банковских инноваций, вклады до востребования, осуществляемые деловыми предприятиями, продолжали возрастать, хотя и не столь быстро, как другие типы депозитов. Одним из объяснений этого приходится считать то обстоятельство, что многие банки требуют от своих клиентов, представляющих деловой мир, поддержания т. и. компенсационного баланса в форме не приносящих процентного дохода вкладов до востребования; это необходимо банкам для оплаты банковских услуг. Компенсационный баланс дает банку определенные выгоды благодаря снижению средней стоимости фондов, то есть путем снижения средних издержек на привлечение денежных фондов. В ряде случаев компенсационный баланс представляет собой платежи за такие услуги, как финансовые менеджмент или поддержание договора о предоставлении кредита («кредитной линии»). В других случаях компенсационный баланс может представлять собой часть процентных платежей по банковской ссуде. Рассмотрим более подробно сберегательные вклады.

Главными типами сберегательных депозитов, предлагаемых в настоящее время банками, являются счета на сберегательных книжках, счета с выпиской состояния сберегательного вклада, а также депозитные счета денежного рынка. Счета сберегательных вкладов не требуют содержания на них обязательного минимального балансового остатка; вкладчики почти всегда могут немедленно изымать с них наличные деньги. Хотя банки по закону имеют право требовать от вкладчиков предварительного уведомления о предстоящем изъятии денежных фондов с этих депозитов, они редко настаивают на этом праве. Для среднего балансового остатка ниже 1000 долларов некоторые банки устраивают специальную плату за совершение более чем трех изъятий наличных денег в течение квартала. По счетам с выпиской состояния сберегательного вклада выплачивается такой же процент, и они выполняют такие же функции, что и сберегательные счета. Счета с выпиской состояния сберегательного вклада используются без применения сберегательных книжек для произведения записей, однако именно это и делает их более удобными, чем счета на сберкнижках, особенно для тех лиц, которые желают иметь дело с банком исключительно через почту. Далее рассмотрим депозитные счета денежного рынка (MMDAs) [19]. Депозитные счета денежного рынка (MMDAs) представляют собой новый тип сберегательных вкладов, которые впервые были введены в декабре 1982 года. В настоящее время у них есть множество общих характеристик со счетами на сберкнижках, за исключением лишь того, что норма процента по ним корректируется еженедельно, исходя из изменений других рыночных норм процента, и того, что при ведении этих счетов не используются сберегательные книжки для регистрации операций. Вкладчик может изымать средства с депозитных счетов денежного рынка немедленно, и эти счета не имеют какого-либо определенного срока (срочности). Первоначально по ним требовалось содержание минимального балансового остатка в сумме 2500 долларов, но это требование было полностью ликвидировано в 1986 году. Норма процента по депозитным счетам денежного рынка обладает очень высокой чувствительностью к изменениям рыночных условий. Каждый банк сам определяет норму процента, выплачиваемую по своим депозитным счетам денежного рынка; именно поэтому нормы процента по этим счетам у разных банков различны. Следует иметь в виду, что счета MMDAs позволяют вкладчикам выписывать по ним лишь некоторое ограниченное количество чеков. Проведенные исследования, однако, указывают на то, что эти счета используются преимущественно для сберегательных целей, а не для целей совершения сделок. Владельцами MMDA-счетов могут быть как физические, так и юридические лица. Банки обязаны создавать определенные резервы по депозитным счетам денежного рынка, если вкладчиками являются юридические лица. Однако требование это не относится к MMDA-счетам физических лиц.

Одним из наиболее распространенных видов депозитов являются срочные депозиты. В отличие от сберегательных депозитов, срок погашения этих депозитов наступает через какой-либо период времени, причем дата погашения особо оговаривается. Обычно вкладчики могут изымать деньги со срочного депозита малого размера еще до наступления срока выплаты, но при этом они выплачивают некий штраф. Сберегательные депозиты большого размера не рассматриваются как основные депозиты (*core deposits*), и о них речь пойдет в следующем разделе настоящей главы. Срочные депозиты малого размера имеют размер менее 100 000 долларов и не относятся к разряду обращающихся. Владелец этого депозита получает депозитный сертификат, на котором обозначены вложенная сумма, ставка (норма) процента, срок погашения и другие условия контракта. Обычно для этой категории депозитов срочность (период погашения) составляет 91 день, 6 месяцев, 1 год 18 месяцев, 2 года, 3 года или 5 лет; обычными номинальными размерами являются следующие: 500 долларов, 1000 долларов или 2500 долларов.

Депозиты Казначейства США и других правительственных органов. В число категорий депозитов, о которой уже шла речь в этой главе, не попал особый тип банковских депозитов — депозиты Государственного Казначейства США и других органов правительства. Правительства штатов и другие органы местного самоуправления содержат вклады, аналогичные вкладам частных лиц и деловых фирм. Коммерческие банки и сберегательные институты сейчас переводят все вклады до востребования, сделанные Казначейством, в особые, приносящие процент векселя до востребования (*intest-bearing demand notes*); причем банки выделяют на совершение перевода один день. Когда юридические лица вкладывают федеральный подоходный налог и налог в фонд социального страхования, который они удерживают в коммерческих банках, эти фонды немедленно инвестируются в указанные векселя до востребования. Аналогичным образом, когда банки продают сберегательные облигации США Государственному Казначейству США, они вкладывают платежи за эти облигации именно в такие векселя. Норма процента, выплачиваемая по векселям до востребования, выпускаемым для Государственного Казначейства США, изменяется вместе со ставкой процента по ценным бумагам правительства США. Для компенсации расходов на выплату процентов банки освобождаются от содержания каких-либо резервов против векселей до востребования в Федеральных Резервных банках, причем, сейчас коммерческие банки могут устанавливать плату за услуга, предоставляемые Казначейству США. Банки получают по 0,5 доллара за каждый депозит, поступивший к ним в форме Федерального налога и отправляемый ими в Казначейство, а также от 0,1 доллара до 0,7 доллара за каждую сберегательную облигацию, которую они продают, и по 0,3 доллара за каждую облигацию, которую они выкупают

Однако,зарубежная депозитная политика не ограничена только банковской системой США. Существует такой немаловажный и не очень известный в нашей стране сегмент рынка как исламский банковский рынок. Пассивы исламского банка формируются из средств клиентов на текущих, сберегательных и инвестиционных счетах. Текущие и сберегательные счета в исламских банках имеют те же отличия, что и в классических банках.

В 1990-е гг. в некоторых исламских банках появились исламские кредитные карточки. В Малайзии пользуется популярностью карточка, называемая ат-таслиф. По условиям кредита, в числе прочего, владелец карты ат-таслиф может избежать штрафа за просрочку платежа, если бы погасил задолженность в течение 30 дней. Комиссия за пользование кредитом по исламским кредитным картам была ниже, чем по другим. Однако, если ссудный процент называть комиссией, это не снимает запрета, наложенного исламом. Инвестиционные счета. Клиенты исламских банков могут вносить деньги на специальные инвестиционные счета. Банки инвестируют эти средства в различные финансовые проекты. Владелец счета получает вознаграждение, которое зависит от результатов инвестирования. Существуют различия между депозитами при открытии инвестиционных счетов в разных исламских банках, которые заключаются, главным образом, в сроках этих депозитов. Исламские банки открывают своим клиентам инвестиционные счета, называемые совместными, или счетами на основе системы разделения прибылей и убытков. В основе этих счетов лежит механизм мудараба. Использование классической, известной с доисламских времен «чистой мударабы» отстраняет владельца капитала от управления проектом, тогда, как прибыль делится в установленных пропорциях. В своей практической деятельности исламские банки предпочитают использовать новую разновидность мударабы - двухслойную мударабу. В этом случае банк выступает одновременно как мудариб, привлекающий денежные средства клиентов, и как рабб ал-мал, который инвестирует привлеченные средства. Клиенты, как и при чистой мударабе могут рассчитывать не на фиксированный доход, а на долю прибыли.

Владелец капитала может указать куда он желает вложить средства, а может и предоставить это право банку. В связи с этим мудараба может быть ограниченной и неограниченной. Мудараба бывает специальной и общей. По специальной мударабе средства клиента инвестируются и управляются отдельно от средств других клиентов. В случае совместного инвестирования применяется общая мудараба.[1]

Доходность инвестиционных вкладов выражается прибылью от финансируемых банком инвестиционных проектов. Доли банка и клиента зависят, главным образом, от срока вклада. Но и здесь существуют разные подходы. Так банки Ирана получают свою долю прибыли по инвестиционным счетам. Но, при этом не отказываются и от фиксированной

комиссии за свои услуги. Клиентам же гарантируется возврат «основной суммы» депозита. Эта уловка не вполне стыкуется с принципом мудараба.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что суть депозитной политики зарубежных кредитных организаций, также как и наших, отечественных, преследует одну цель-привлечение ресурсов для осуществления активных операций банка.

Использованные источники:

1. Беккин, Р. И. Исламская экономика. Краткий курс [Текст]: учебник / Р. И. Беккин. - М.: АСТ: Восток – Запад, 2010.- 237 с.
- 2.Эдвин Дж. Долан Русско-американский университет (Москва) и Гэттисберг колледж (Пенсильвания) Колин Д. Кэмпбелл Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика Спб.: «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ОРКЕСТР» 1994г.
- 3.Журнал Forbes. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/issue>. - 15.12.2013.

*Сидоренко О.В., к. э. н.
доцент*

*Байдавлетова М.С.
студент 4го курса*

*Орловский государственный
аграрный университет
Россия, г. Орел*

ПОЭЛЕМЕНТНЫЙ АНАЛИЗ СПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ К САМОФИНАНСИРОВАНИЮ И НАРАЩИВАНИЮ КАПИТАЛА ПО ДАННЫМ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: В образце формы отчета об изменениях капитала приведено большое количество показателей, требующих раскрытия, и организация, исходя из специфики деятельности и наличия определенных данных, должна сформировать форму отчета, представляемую в установленные адреса. В данной статье автор подробно анализирует «отчет об изменении капитала», а также по данным отчетности способность организации к самофинансированию и наращиванию капитала.

Ключевые слова: капитал, отчетность, бухгалтерский учет, финансовое состояние, финансовая устойчивость, ликвидность.

В настоящее время в Российской Федерации предприятия и организации любой организационно-правовой формы и формы собственности обязаны составлять на основе данных синтетического и аналитического учета бухгалтерскую отчетность, которая является завершающим этапом учетного процесса. Бухгалтерская отчетность в установленных формах содержит систему сопоставимых и достоверных сведений о реализованной продукции, работах и услугах, затратах на их производство, об имущественном и финансовом положении предприятия и

результатах его хозяйственной деятельности. Выделение показателей капитала организации в отдельную форму связано с важностью информации для многих заинтересованных пользователей о состоянии и движении составных частей капитала, особенно это касается организаций, имеющих организационно – правовую форму в виде хозяйственного товарищества и общества [3].

Форма № 3 АПК «Отчет об изменении капитала» имеет целью представление информации об источниках формирования собственного капитала организации за отчетный период и причинах его изменения. Поэлементный анализ формы № 3 АПК позволяет охарактеризовать способность организации к самофинансированию и наращиванию капитала. В зависимости от причин изменения статей отчета может быть оценен вклад собственного капитала в формирование активов [1].

Поэлементный анализ способности организации к самофинансированию и наращиванию капитала по данным отчетности организации мы проведем на примере конкретного предприятия ОАО «Орловское» по племенной работе, которое находится в Орловском районе, Орловской области, п. Знаменка. Открытое акционерное общество «Орловское» по племенной работе является правопреемником федерального государственного унитарного предприятия «Орловское» по племенной работе. Основным видом деятельности общества является содержание и использование племенных производителей сельскохозяйственных животных определенных пород для удовлетворения заявок граждан и юридических лиц, осуществляющих сельскохозяйственное производство, на искусственное осеменение. По мимо этого предприятие ведет свою деятельность в отрасли растениеводства.

Основой самостоятельности и независимости деятельности ОАО «Орловское» по племенной работе является собственный капитал, который инвестируется на долгосрочной основе и подвергается наибольшему риску. Однако собственный капитал ограничен в размерах. Кроме того, финансирование деятельности организации только за счет собственных средств не является целесообразным, т. к. производство в ОАО «Орловское» по племенной работе носит сезонный характер. То есть в отдельные периоды накапливаются большие средства на счетах в банке, а в другие их недостает. Следует также иметь в виду, что привлекая заемные средства, организация может повысить рентабельность собственного капитала.

От того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение организации [5]. Рассмотрим структуру источников капитала ОАО «Орловское» по племенной работе на основе таблицы.

Чтобы получить информацию об источниках формирования собственного капитала ОАО «Орловское» по племенной работе, проанализируем показатели формы №3 в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели отчета об изменении капитала ОАО «Орловское» по племенной работе.

Показатель	За отчетный период	За предыдущий период	Отклонение
Уставный капитал	9660	9660	-
Резервный капитал	1341	814	527
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	25540	14525	11015
Итого	36541	25999	10542

В форме предусмотрена справочная информация, в которой раскрываются факторы, повлиявшие на увеличение или уменьшение капитала за отчетный и предыдущий годы. Так, анализируя показатели отчета об изменении капитала, видим, что в отчетном году уставный, остается без изменения. Наблюдается увеличение величины резервного капитала на 527 тыс. руб., что произошло за счет значительного увеличения чистой прибыли на 11015 тыс. руб.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности, которые интересуют не только работников самого предприятия, но и его партнеров по экономической деятельности, а также государственные, финансовые, налоговые органы и др. Таким образом можно сделать вывод о том, что финансовое состояние предприятия является одной из важнейших черт финансово-экономической характеристики предприятия [2].

Финансовую устойчивость можно охарактеризовать состоянием ресурсов, их распределением и использованием, обеспечением развития предприятия на основе роста прибыли при сохранении платежеспособности и кредитоспособности. Финансовая устойчивость – это способность предприятия маневрировать средствами, финансовая независимость, характеризует защищенность привлеченного капитала

Под ликвидностью понимают возможность реализации материальных и других ценностей и превращения их в денежные средства. Ликвидность предприятия тесно связана с его платежеспособностью, под которой понимают способность в должные сроки и в полной мере отвечать по своим обязательствам [4].

Для проведения финансового анализа необходимы следующие данные, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Финансовые показатели деятельности предприятия

Показатели	Номер строки	Годы		
		2011	2012	2013
1	2	3	4	5
Долгосрочные обязательства (кредиты и займы)	1400	5284	4818	3600
Краткосрочные обязательства	1520+1510	512	882	753
Кредиторская задолженность	1520	512	882	753
Собственный капитал	1300	21174	25999	36541
Собственные оборотные средства	1400+1500-1100	-1832	-1379	-3086
Оборотные средства	1200	19342	24620	33455
Итог баланса	1700	26970	31570	41023
Денежные средства	1250	496	546	1428
Финансовые вложения	1240	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	558	2059	1960
Запасы	1210	18288	22015	30067
Затраты и запасы	1210+1260	18288	22015	30067
Выручка	2110 ф. 2	16166	13915	14144
Прибыль	2400 ф. 2	3505	4867	10542
Полная себестоимость продукции	2120 ф. 2	15159	12179	9920

С помощью таблицы 2 проведем анализ финансового состояния предприятия, результаты занесем в таблицу 3.

Таблица 3 - Оценка финансового состояния ОАО АПК «Орловские истоки»

Показатели	Порядок расчета	Годы			Отклонение, %	Нормативные значения
		2011	2012	2013		
1	2	4	5	6	7	8
Показатели финансовой устойчивости						
Коэффициент задолженности	Кредиты+ Займы+ <u>Кр. задолженность</u> СК	0,88	0,88	0,04	в 0,04 раза	<0,7
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	<u>СОС</u> Оборотный капитал	-	-	-	-	≥0,1
Коэффициент маневренности собственными	<u>СОС</u> СК	-	-	-	-	0,2-0,5

оборотными средствами						
Коэффициент автономии	$\frac{СК}{\text{Итог баланса}}$	0,78	0,82	0,89	1,14	0,5 – 0,6
Показатели платежеспособности						
Коэффициент срочной абсолютной ликвидности	$\frac{Д/с+Фвл+Д.з}{КО}$	2,05	2,95	4,49	2,19	>0,2
Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	$\frac{\text{Запасы}+затраты}{КО}$	35,72	24,96	39,92	1,11	0,5-0,7
Коэффициент общего покрытия	$\frac{\text{Оборотные активы}}{КО}$	37,77	27,91	44,42	1,17	1-2
Показатели деловой активности						
Период оборота собственного капитала в днях	$\frac{360}{K_{\text{оборачиваемости СК}}}$	65	127	121	в 1,9 раза	-
Показатели рентабельности						
Рентабельность реализованной продукции	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость}}$	0,23	0,39	1,06	4,60	-
Рентабельность продаж	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка}}$	0,21	0,34	0,74	3,52	-

Анализ финансового состояния ОАО «Орловское» по племенной работе за 2011-2013 гг. свидетельствует о его устойчивом состоянии, в частности коэффициент задолженности (0,04) в несколько раз меньше порогового значения (<0,7). Обеспеченность собственными оборотными средствами находится на границе допустимого значения. При этом в ОАО «Орловское» по племенной работе собственные оборотные активы отсутствуют, поскольку основные средства предприятие приобретало в долг, соответственно коэффициент автономии (1,14) выходит за пределы нормативного значений.

Так, краткосрочные обязательства в 2013 г. по сравнению с 2011 г. увеличились с 753 тыс. руб. до 512 тыс. руб., а долгосрочные, соответственно, уменьшились с 3600 тыс. руб. до 5284 тыс. руб.

Расчетные показатели платежеспособности говорят о сохранении у предприятия возможности рассчитаться в текущем периоде по краткосрочным обязательствам: коэффициент ликвидности при мобилизации средств составляет 1,11 при нормативном значении 0,5-0,7, и коэффициент общего покрытия находится в недопустимой границе.

Однако негативная структура оборотных средств не позволит предприятию единовременно рассчитаться по своим краткосрочным

обязательствам (коэффициент срочной абсолютной ликвидности ниже установленного значения).

Улучшение показателей деловой активности повлияло на увеличение рентабельности реализованной продукции и продаж почти в 2 раза.

Делая вывод о проделанной работе, хочется отметить важность наиболее полного и достоверного изложения в бухгалтерской отчетности необходимой информации. Несоблюдение этих правил может привести к весьма существенным негативным последствиям, как для самого предприятия, так и для заинтересованных лиц и организаций – кредиторов, акционеров и др.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский учет. Бабаев Ю.А, Комиссарова И.П, Бородин В.А. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2005. — 527 с.
2. Бухгалтерская отчетность: практическое руководство / С.М. Бычкова, Ц.Н. Янданова – М.: Эксмо, 2008. – С.22
3. Бухгалтерская отчетность: практическое руководство / С.М. Бычкова, Ц.Н. Янданова – М.: Эксмо, 2008. – С.21
4. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник / Под ред. В.Д. Новодворского. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2008. – С. 209
5. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Рид Групп, 2011. – 656 с.

*Сидоренко О.В., к.э.н.
старший преподаватель
Симонова А.А.
студент 4го курса
ОГАУ
Россия, г. Орёл*

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме анализа и учета денежных средств. Денежные средства являются частью оборотных активов и необходимы предприятию в большем объеме. Особое внимание уделяется анализу движения денежных средств, рассмотренному прямым и косвенным методом. Также прослеживается система повышения эффективности использования денежных средств с помощью коэффициентного метода.

Ключевые слова: денежные средства, прямой метод, косвенный метод, коэффициентный метод.

«Отчет о движении денежных средств» - совокупность показателей, развернуто характеризующих поток денежных средств за отчетный период.
[1]

Существуют два метода отчета о движении денежных средств - прямой и косвенный.

Проведем анализ движения денежных средств прямым и косвенным методами в ЗАО «Славянском».

Таблица 1 – Анализ движения денежных средств прямым методом, тыс.руб.

Годы	2012 год		2011 год		2010 год	
Потоки денежных средств	Приток денежных средств	Отток денежных средств	Приток денежных средств	Отток денежных средств	Приток денежных средств	Отток денежных средств
<u>Потоки денежных средств от текущей деятельности</u>						
Выручка от продажи продукции, товаров, работ и услуг	259236		248060		212189	
Расчеты с персоналом		30341		28976		23929
Оплата приобретенных товаров, работ, услуг		187859		183863		138231
Расчеты с бюджетом	8495		8534		5719	
Прочие выплаты и перечисления	17101	27285	19520	23873	6032	24452
ИТОГО	284832	245485	276114	236712	223940	186612
Чистый денежный поток от текущей деятельности	39347		39402		37328	
<u>Потоки денежных средств от инвестиционной деятельности</u>						
Выручка от продажи основных средств и нематериальных активов	2500		150		-	
Поступления от реализации долевых и долговых ценных бумаг других организаций	13211		31158		15781	
Дивиденды, проценты полученные	972		641		342	
Прочие поступления	10000	12500	2250	10500	710	500
ИТОГО	26683	12500	34199	10500	16833	500
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности		14183		23699		16333

<i>Потоки денежных средств от финансовой деятельности</i>						
Прочие поступления	-	-	-	591	-	1731
ИТОГО	-	-	-	591	-	1731
Чистый денежный поток от финансовой деятельности	-			-591		-1731
Чистый денежный поток (общее изменение денежных средств за период)	25164		16294		22726	
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	39030		22469		31276	
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	64194		38763		54002	

Исходя из данных таблицы 1 можно сделать вывод о том, что приток денежных средств от текущей деятельности в 2012 году увеличился за счет выручки от продажи товаров, работ и услуг. В инвестиционной деятельности отток денежных средств составил в 2012 году 14183 тыс. руб., это ниже по сравнению с предыдущими годами. Отток денежных средств финансовой деятельности составил в 2011 году 591 тыс. руб., а в 2010 году-1731 тыс. руб. Общее изменение денежных средств за 2012 год составило 25164 тыс. руб, в 2011 году-16294 тыс. руб., а в 2010 году-22726 тыс. руб. Таким образом, чистый денежный поток вырос в 2012 году по сравнению с 2011 годом на 8870 тыс. руб, а по сравнению с 2010 годом на 2438 тыс. руб.

Далее проведем анализ денежных средств косвенным методом за 2011-2012 года.

Таблица 17 – Анализ движения денежных средств косвенным методом за 2011,2012 года, тыс. руб.

Статьи	2012г.	2011г.
Потоки денежных средств от операционной деятельности		
Чистая прибыль до налогообложения	78333	74923
Корректировки:		
Амортизация	13268	11152
Изменение резервов предстоящих расходов	-	-
Выплата процентов	-	-
Операционная прибыль до изменения оборотного капитала	91601	86075
Изменение дебиторской задолженности покупателей и прочей дебиторской задолженности	8318	3962
Изменение запасов	32230	17141
Изменение кредиторской задолженности поставщикам	1989	8717
Денежные средства от операционной деятельности	42537	29820
Выплаченные проценты	-	-

Уплаченный налог на прибыль	(303)	(285)
Чистые денежные средства от операционной деятельности	42234	29535

По данной таблице можно сделать вывод о том, что чистая прибыль до налогообложения в 2012 году выросла на 3410 тыс.руб. Дебиторская задолженность увеличилась на 4356 тыс.руб., а кредиторская задолженность уменьшилась в 2012 году по сравнению с 2011, что положительно сказывается на деятельности предприятия. Чистые денежные средства от операционной деятельности в 2012 году составили 42234 тыс.руб., а в 2011 году-29535 тыс.руб.

Система повышения эффективности использования денежных ресурсов подразумевает не только управление денежными средствами, такими как наличность на счетах в банках, но и источниками этих средств. [2]

Такая информация может быть получена в результате коэффициентного анализа.

Одним из важнейших показателей, определяющих достаточность создаваемого организацией чистого денежного потока с учетом финансируемых потребностей, является коэффициент достаточности чистого денежного потока, который рассчитывается по формуле:[3]

$$K_{\text{ДДП}} = \frac{\text{ДП}_\text{ч}}{V_{\text{ЗК}} + \Delta Z + D'} \quad (1)$$

где ДП_ч - чистый денежный поток за анализируемый период;

V_{ЗК} – выплаты по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам;

D – дивиденды, выплаченные собственникам организации;

ΔZ – прирост остатков материальных оборотных активов.

Рассчитаем коэффициент достаточности чистого денежного потока в 2010 году:

$$K_{\text{ДДП}} = \frac{22726}{6145 + 134334 + 342} = 0,16$$

Рассчитаем коэффициент достаточности чистого денежного потока в 2011 году:

$$K_{\text{ДДП}} = \frac{16294}{14862 + 166564 + 641} = 0,09$$

Рассчитаем коэффициент достаточности чистого денежного потока в 2012 году:

$$K_{\text{ДДП}} = \frac{25164}{16851 + 183705 + 972} = 0,12$$

Таким образом, достаточность чистого денежного потока уменьшилась. Самая высокая достаточность денежных средств была в 2010 году и составила 0,16.

В качестве обобщающего показателя предлагается использовать коэффициент эффективности денежных потоков, который определяется по формуле:

$$K_{\text{ЭДП}} = \frac{\text{ДП}'}{\text{ДП}_0}, \quad (2)$$

где $K_{\text{ЭДП}}$ – коэффициент эффективности денежных потоков;

$\text{ДП}'$ – чистый денежный поток, тыс. руб.;

ДП_0 – отток денежных средств, тыс. руб.

Рассчитаем коэффициент эффективности денежных потоков в 2010 году:

$$K_{\text{ЭДП}} = \frac{37328}{18064} = 2,07$$

Рассчитаем коэффициент эффективности денежных потоков в 2011 году:

$$K_{\text{ЭДП}} = \frac{39402}{24290} = 1,62$$

Рассчитаем коэффициент эффективности денежных потоков в 2012 году:

$$K_{\text{ЭДП}} = \frac{39347}{14183} = 2,77$$

Таким образом, эффективность денежных потоков наиболее высокая в 2012 году. Ее коэффициент составил 2,77.

Одним из частных показателей эффективности является коэффициент реинвестирования денежных потоков, исчисляемый по формуле:

$$K_{\text{реин}} = \frac{\text{ДП}' - \text{Д}}{\Delta \text{ВА}}, \quad (3)$$

где Д – дивиденды, выплаченные собственникам организации, тыс. руб.;

$\Delta \text{ВА}$ – прирост внеоборотных активов, связанный с произведенными организацией затратами, тыс. руб.

Рассчитаем коэффициент реинвестирования денежных потоков в 2010 году:

$$K_{\text{реин}} = \frac{37328 - 342}{120144} = 0,31$$

Рассчитаем коэффициент реинвестирования денежных потоков в 2011 году:

$$K_{\text{реин}} = \frac{39402 - 641}{143322} = 0,27$$

Рассчитаем коэффициент реинвестирования денежных потоков в 2012 году:

$$K_{\text{реин}} = \frac{39347 - 972}{157671} = 0,24$$

Таким образом, коэффициент реинвестирования денежных потоков с каждым годом уменьшается. Его наибольшее значение составило в 2010 году 0,31.

Для оценки синхронности формирования различных видов денежных потоков рассчитываются коэффициенты ликвидности денежного потока по отдельным временным интервалам по формуле:

$$K_{\text{лдп}} = \frac{\text{ДП}' - \Delta \text{ДС}}{\text{ДП}_0}, \quad (4)$$

где ДП₀ - отток денежных средств, тыс. руб.;

ΔДС – приращение остатков денежных средств, тыс. руб.

Рассчитаем коэффициент ликвидности денежного потока в 2010 году:

$$K_{\text{лдп}} = \frac{37328 - 31276}{18064} = 0,33$$

Рассчитаем коэффициент ликвидности денежного потока в 2011 году:

$$K_{\text{лдп}} = \frac{39402 - 22469}{24290} = 0,70$$

Рассчитаем коэффициент ликвидности денежного потока в 2012 году:

$$K_{\text{лдп}} = \frac{39347 - 39030}{14183} = 0,02$$

Таким образом, самый высокий коэффициент денежного потока в 2011 году, он составил 0,70.

Оценка эффективности использования денежных средств производится также с помощью различных коэффициентов рентабельности:

1. Коэффициент рентабельности положительного денежного потока в анализируемом периоде определяется по формуле:

$$R_{\text{дп}} = \frac{\text{П}_\text{ч}}{\text{ДП}}, \quad (5)$$

где П_ч – чистая прибыль, тыс. руб.;

ДП – денежный поток, тыс. руб.

Рассчитаем коэффициент рентабельности положительного денежного потока в 2010 году:

$$R_{\text{дп}} = \frac{55641}{22726} = 2,45$$

Рассчитаем коэффициент рентабельности положительного денежного потока в 2011 году:

$$R_{\text{дп}} = \frac{74638}{16294} = 4,58$$

Рассчитаем коэффициент рентабельности положительного денежного потока в 2012 году:

$$R_{\text{дп}} = \frac{78030}{25164} = 3,10$$

Таким образом, наибольшее значение коэффициента рентабельности положительного денежного потока составило в 2011 году 4,58.

2. Коэффициент рентабельности среднего остатка денежных средств в анализируемом периоде:

$$P_{\text{дп}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\overline{\text{ДП}}},$$

(6)

где $\overline{\text{ДП}}$ – средняя величина остатков денежных средств, тыс. руб.

Рассчитаем коэффициент рентабельности среднего остатка денежных средств в 2010 году:

$$P_{\text{дп}} = \frac{55641}{21395} = 2,60$$

Рассчитаем коэффициент рентабельности среднего остатка денежных средств в 2011 году:

$$P_{\text{дп}} = \frac{74638}{21395} = 3,49$$

Рассчитаем коэффициент рентабельности среднего остатка денежных средств в 2012 году:

$$P_{\text{дп}} = \frac{78030}{21395} = 3,68$$

Таким образом, рентабельность среднего остатка денежных средств с каждым годом увеличивается, и в 2012 году она составила 3,68.

Сделав анализ эффективности использования денежных средств, рассмотрев его коэффициентным способом, можно сделать вывод о том, что данные процедуры позволяют отразить качество управления денежными потоками организации.

Использованные источники:

1. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А., Пласкова Н.С. «Международные стандарты финансовой отчетности» - М.:ООО «Омега-Л», 2007 г. – 567с.
2. Коэффициентный метод как инструмент факторного анализа в оценке движения денежных средств [Электронный ресурс]: - URL: http://www.e-reading.ws/chapter.php/103747/43/Litvinyuk_Ekonomicheskiii_analiz.html
3. Коэффициентный метод [Электронный ресурс]: - URL: <http://www.stgau.ru/company/personal/user/6902/files/lib.pdf>

*Сидоренко О.В., к. э. н.
доцент*

*Байдавлетова М.С.
студент 4го курса*

*Орловский государственный
аграрный университет
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Аннотация: Анализ использования фонда оплаты труда на предприятии необходимо рассматривать в тесной связи с трудовыми

ресурсами. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки для повышения уровня его оплаты. Для анализа эффективности использования фонда оплаты труда необходимо изучить его влияния на формирование конечных результатов деятельности предприятия. В данной статье произведен анализ эффективности фонда оплаты труда и были предложены пути его повышения.

Ключевые слова: фонд оплаты труда, динамика, повышение, экономия, система оплаты труда.

В настоящее время в соответствии с изменениями в экономическом и социальном развитии страны существенно меняется политика в области оплаты труда, социальной поддержке и защиты работников. Многие функции государства по реализации этой политики возложены непосредственно на предприятия, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размеры оплаты труда, материального стимулирования его результатов [1].

Осуществление анализа фонда оплаты труда позволит дать реальную оценку политике проводимой организацией ФКП «Биофабрика Орловская» в области оплаты труда работников и проанализировать эффективность использования фонда заработной платы. Учет и анализ расчетов с персоналом по оплате труда на примере конкретного объекта является актуальной темой, особенно в сложившейся ситуации на отдельных предприятиях, когда квалифицированный труд не оплачивается по его реальной стоимости [3].

В статье мы проведем анализ эффективности использования фонда оплаты труда на примере конкретного предприятия, а именно ФКП «Орловская биофабрика».

Федеральное казенное предприятие "Орловская биофабрика", основанно на праве хозяйственного ведения, создано в соответствии с постановлением Совета Министров СССР от 4 февраля 1947 г. № 210 как Орловская биофабрика, зарегистрировано постановлением главы администрации Орловского района Орловской области от 7 апреля 1993 г. № 237, как Федеральное казенное предприятие Орловская биофабрика перерегистрировано регистрационным комитетом Орловской области администрации Орловской области 7 февраля 2001 г.

Предприятие осуществляет в установленном законодательством Российской Федерации порядке следующие виды деятельности:

- производство и реализация лекарственных препаратов для ветеринарии;
- производство прочих фармацевтических продуктов и изделий медицинского назначения;
- освоение и внедрение в производство новых видов ветеринарных биологических препаратов с последующей их реализацией;

- оказание платных ветеринарных, транспортных, ремонтно-строительных и других услуг населению и организациям;
- коммерческо-посредническая деятельность;
- выполнение строительно-монтажных работ;
- производство, переработка и реализация продукции растениеводства;
- производство, переработка и реализация продукции животноводства;
- непроеизводственная деятельность (коммунальное хозяйство, соцкультбыт, здравоохранение);
- производство и реализация товаров народного потребления;

Предприятие создано в целях удовлетворения общественных потребностей в результатах его деятельности и получения прибыли.

Далее мы проанализируем динамику фонда оплаты труда и предложим меры по улучшению его эффективности.

Анализ динамики общего размера фонда оплаты труда представляет собой одно из направлений учетно-аналитической работы системы управления организации.

Анализ использования фонда оплаты труда должен осуществляться по заранее осуществленной системе [5].

Основными его этапами на предприятии являются следующие:

- подбор, обработка и систематизация отчетных данных и материалов оперативного наблюдения;
- анализ накопленных материалов.

Использование результатов анализа для разработки и осуществления мер оперативного воздействия на практику работы предприятия и повышения эффективности его работы [2].

Поэтому, приступая к анализу использования фонда заработной платы, в первую очередь необходимо рассчитать абсолютное и относительное отклонение его величины.

Проведем анализ использования фонда заработной платы отдельно по годам.

Данные для расчета представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика размера фонда оплаты труда ФКП «Орловская биофабрика»

Показатели	2011 год	2013 год	Отклонение абсолютное (+/-)
Фонд оплаты труда	24231	24551	319
Постоянная сумма фонда оплаты труда	13462	13639	177
Переменная сумма фонда оплаты труда	10770	10911	142

Объём производства продукции	58 481	57015	-1466
------------------------------	--------	-------	-------

Таким образом, получаем, что абсолютное отклонение равно:

$$\Delta \text{ФОТ}_{\text{абс.}} = \text{ФЗП}_1 - \text{ФЗП}_0,$$

$$\Delta \text{ФОТ}_{\text{абс.}} = 24551 - 24231 = 319 \text{ тыс. руб.}$$

Поскольку абсолютное отклонение осуществляется без учета изменения объёма производства продукции, то по нему нельзя судить об экономии или перерасходе фонда оплаты труда. Относительное отклонение рассчитывается по формуле:

$$\Delta \text{ФОТ}_{\text{отн.}} = \text{ФОТ}_1 - (\text{ФОТ}_{\text{пер0}} * I_{\text{ВП}} + \text{ФОТ}_{\text{пост.}})$$

$$I_{\text{ВП}} = q_1 / q_0$$

$$I_{\text{ВП}} = 57015 / 58481 = 0,9749$$

$$\Delta \text{ФОТ}_{\text{отн.}} = 24551 - (10770 * 0,9749 + 13462) = 589,33 \text{ тыс.руб.}$$

Следовательно на исследуемом предприятии имеется относительная экономия в использовании фонда оплаты труда в размере 589,33 тыс.руб.

Анализ использования фонда оплаты труда на предприятии необходимо рассматривать в тесной связи с трудовыми ресурсами. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки для повышения уровня его оплаты. При этом средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства [4].

Для анализа эффективности использования фонда оплаты труда необходимо изучить его влияния на формирование конечных результатов деятельности предприятия.

Показатели эффективности использования фонда оплаты труда в ФКП «Орловская биофабрика»

Таблица 2 - Анализ эффективности использования фонда оплаты труда.

Показатель	2011	2012	Отклонение 2012 от 2011	
			абсолютное	в %
Выручка от реализации продукции, тыс.руб.	58329	79054	20725,0	135,5
Фонд заработной платы, тыс.руб.	24231,4	23077,6	-1153,8	95,2
Балансовая прибыль, тыс.руб.	1815	12541	10726,0	691,0
Чистая прибыль, тыс.руб.	-15584	6668	22252,0	-42,8
Выручка от реализации продукции на рубль зарплаты, руб./руб.	2,4071659	3,42557	1,0	142,3

Сумма балансовой прибыли на рубль зарплаты, руб./руб.	74,902812	543,427	468,5	725,5
Сумма чистой прибыли на рубль зарплаты, руб./руб.	-643,1325	288,938	932,1	-44,9

Из таблицы видно, что на предприятие происходит увеличение прибыли, вместе с ростом выручки от реализации продукции. Данный положительный момент связан с довольно невысокими затратами предприятия (как прямыми расходами, так и косвенными расходами).

Показатель эффективности использования фонда оплаты труда - выручка от реализации продукции на рубль зарплаты отражает эффективность деятельности предприятия в рассматриваемом направлении. Так выручка от реализации продукции на рубль зарплаты увеличился за рассматриваемый период с 2,4 руб./руб. до 3,4 руб./руб. Данные показатели положительно характеризуют работу предприятия и свидетельствуют об эффективном управлении персоналом предприятия.

На основании проведенного исследования было установлено, что эффективность работы предприятия на 65-90% зависит от руководства предприятия.

На предприятии сегодня применяют повременно-премиальную, тарифную систему оплаты труда, а также оплату труда по контракту.

Основываясь на результатах проведенного анализа на предприятии ФКП «Орловская биофабрика» можно сделать вывод. Анализ динамики общего фонда заработной платы на предприятии ФКП «Орловская биофабрика» показал, что его размер уменьшался с каждым годом в значительном размере. Правильное расходование фонда заработной платы имеет важное значение с точки зрения, как обеспечения конкурентоспособности предприятия, так и роста благосостояния и уровня жизни населения. В силу этого фонд заработной платы является значимым показателем для деятельности каждого предприятия и общества в целом.

Большая часть фонда заработной платы расходуется на категорию "рабочие", что связано с большей численностью работников данной категории и средней заработной платы по организации. Значительная часть фонда заработной платы расходуется на категории руководителей и специалистов, это связано с более высокими окладами данных работников.

Чтобы предприятие получало желаемую долю прибыли и часть чистой прибыли распределялась между работником и работодателем, необходимо чтобы был выполнен план по объему реализации продукции. Чтобы его выполнить должна быть материальная заинтересованность работников.

Основными источниками экономии фонда заработной платы в организации являются: внедрение современных организационных форм производства и труда; выполнение плана по труду и эффективное

использование численного состава работников; повышение производительности труда.

Производительность труда в ФКП «Орловская биофабрика» в свою очередь снижается за счет того, что 84 % выручки предприятия составляют государственные контракты. За последние 3 года государственные заказы сократились на 46 %. В связи с чем снизился объем производства.

Предложенные пути повышения эффективности использования фонда оплаты труда не только будут учитывать интересы работников, но и работодатель получит свободные денежные средства, что даст возможность направить их в «нужное направление» своей коммерческой деятельности.

Использованные источники:

1. Баканов, М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 274 с.
2. Вайсбурд В.А. Экономика труда: Учебное пособие. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. универс., 2007. - 264 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос.- Изд. 6-е, перераб. и доп. - Минск: Новое знание, 2001. – 704 с.
4. Трудовой Кодекс Российской Федерации. - М.: Юрайт-Издат, 2003. - 276 с.
5. Устакашев, Р. Необходимость и пути оптимизации расходов на персонал в условиях финансового кризиса [Электронный ресурс] / Р. Устакашев. – Режим доступа: <http://HR.planet.ru/headhuntergroup.htm>, свободный.

*Сидоренко О.В., к. э. н.
доцент*

*Алексашина О.Н.
студент 4го курса
Орловский государственный
аграрный университет
Россия, г. Орел*

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗВЯГИНКИ»

Аннотация: В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания широкого круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его деятельности. В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. В данной статье приводятся пути улучшения финансового состояния предприятия и рассмотрены примеры некоторых методов.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, пути, улучшение, совершенствование.

Для успешного развития, стабильности и конкурентоспособности предприятия на рынке товаров и услуг необходимо устойчивое финансовое положение, которое гарантирует платежеспособность организации и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе.

Для достижения финансовой устойчивости необходимо обеспечить постоянную платежеспособность субъекта хозяйствования, высокую ликвидность его баланса и финансовую независимость.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия используется анализ его финансового состояния. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой экономической деятельности предприятия во внешней среде.

Поиски путей улучшения финансового состояния предприятия являются одной из основных задач, которая стоит перед менеджментом любой компании.

В данной статье мы рассмотрим пути улучшения финансового состояния предприятия на примере ОАО «Звягинки».

Одним из основных путей улучшения финансового состояния предприятия является уменьшение себестоимости производимой продукции. Данный показатель может быть улучшен за счет оптимизации поставок, так и за счет изменения технологических процессов, которые установлены на предприятии.

Так же на улучшение финансовой устойчивости окажет положительное влияние снижение кредиторской задолженности, т.е. любому предприятию необходимо принимать меры по снижению данной задолженности. Одним из таких мероприятий может послужить сокращение на предприятии дебиторской задолженности, и высвободившиеся денежные средства направить на частичное или полное погашение кредиторской задолженности.

Рассмотрим пример снижения дебиторской задолженности:

Для своевременной оплаты покупателей продукции, т.е. погашение дебиторской задолженности, можно предоставить скидку постоянным покупателям в размере 5 %.

$2020 - 5\% = 1919$ тыс.руб.

Таким образом дебиторская задолженность уменьшится на 1919 тыс.руб., так же снизится и кредиторская задолженность на 1919 тыс.руб. и составит 160 тыс.руб.

Еще одно мероприятие по улучшению финансового состояния организации, это увеличение доли более урожайных культур, зерновых и сахарной свеклы за счет сокращения доли рапса.

Таблица 1 – Резервы увеличения объема производства зерновых и сахарной свеклы за счет улучшения структуры посевов.

Культуры	Структура посевов в %		Посевная площадь, га		Фактическая урожайность в среднем за 3 года	Объем производства, ц	
	Фактическое	Возможное	Фактическое	Возможное		Фактическое	Возможное
Пшеница	78	85	2222	2444	32	71104	78208
Сахарная свекла	4,6	5	134	150	513	68742	76950
Рапс	17,4	10	517	150	12,5	6462,5	1875
Всего:	100	100	2873	2873	-	146308,5	157033

Рассчитаем резерв:

$$157033 - 146308,5 = 10724,5 \text{ ц.}$$

Из приведенных расчетов можно сказать, что изменение структуры посевов более урожайных культур, повлечет за собой рост объемов производства на 10724,5 ц. А это в свою очередь может привести к увеличению выручки, за счет продажи большего объема, пользующейся спросом продукции.

Руководству предприятия не стоит забывать так же и о необходимости замены старого оборудования и о возможности внедрения новых технологий. Предприятию, а в частности его руководству, при поиске путей улучшения финансового состояния необходимо оценить все затраты, которые будут связаны с реализацией данных мероприятий, а так же проанализировать возможное увеличение прибыли, которое организация сможет получить.

Использованные источники:

1. Базюк Н.Ю. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия на основе оценки его финансового состояния// Российское предпринимательство. – 2013. – N 19. – с. 140-146.
2. Пястолов С.М. Анализ финансово – хозяйственной деятельности: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования – 10-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – с.384
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос.- Изд. 6-е, перераб. и доп. - Минск: Новое знание, 2001. – 704 с.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2000. – с. 574.

*Сидоренко О.В., к. э. н.
доцент
Алексашина О.Н.
студент 4го курса
Орловский государственный
аграрный университет
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗВЯГИНКИ»

Аннотация: Одной из ключевых задач анализа финансового состояния предприятия является изучение показателей, отражающих его финансовую устойчивость. Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансовой деятельности предприятия в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, анализ.

Анализ финансовой устойчивости на определенную дату позволяет установить, насколько рационально предприятие управляет собственными и заемными средствами в течение периода.

Содержание финансовой устойчивости характеризуется эффективным формированием и использованием денежных ресурсов, необходимых для нормальной производственной деятельности. К собственным финансовым ресурсам, которыми располагает предприятие, относятся прежде всего чистая прибыль и амортизационные отчисления.

В ходе производственного процесса на предприятии происходит постоянное пополнение запасов. В этих целях используются как и собственные оборотные средства, так и заемные источники. Изучая излишек или недостаток средств для формирования запасов устанавливаются абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Для детального отражения разных видов источников в формировании запасов используется система показателей.

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС). Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия.

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА} ,$$

СК – собственный капитал,

ВОА – внеоборотные активы.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования (СДИ).

$$\text{СДИ} = \text{СК} - \text{ВОА} + \text{ДКЗ},$$

ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы.

3. Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ).

$$\text{ОИЗ} = \text{ДКЗ} + \text{ККЗ},$$

ККЗ – краткосрочные кредиты и займы.

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств (сос):

$$\text{Фсос} = \text{СОС} - \text{З},$$

2. Излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных источников формирования запасов (Фсд):

$$\text{Фсди} = \text{СДИ} - \text{З}$$

3. Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов (Фои):

$$\text{Фоииз} = \text{ОИЗ} - \text{З}$$

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования приводятся в виде трехфакторной модели (М):

$$\text{М} = (\text{Фсос}; \text{Фсди}; \text{Фоииз})$$

Полученная модель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия.

Для характеристики финансовой ситуации на предприятии существует четыре типа финансовой устойчивости (таблица 2).

Таблица 2 – Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	$\text{М} = (1;1;1)$	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов.
Нормальная финансовая устойчивость	$\text{М} = (0;1;1)$	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств, высокая доходность деятельности.
Неустойчивое финансовое состояние	$\text{М} = (0;0;1)$	Нарушение нормальной платежеспособности. Необходимо привлечение дополнительных источников финансирования.
Кризисное финансовое состояние	$\text{М} = (0;0;0)$	Предприятие не платежеспособно и находится на грани банкротства.

Пример:

Проведем анализ финансовой устойчивости ОАО «Звягинки»

Для удобства определения типа финансовой устойчивости представим рассчитанные показатели в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ финансовой устойчивости ОАО «Звягинки»

Показатели	2012г.	2013 г.
Общая величина запасов	38171	47654
Капитал и резервы	100328	117497
Внеоборотные активы	43025	52180
Наличие собственных оборотных средств	57303	65317
Долгосрочные пассивы	0	0
Функционирующий капитал (СДИ)	57303	65317
Краткосрочные кредиты и займы	0	0
Общая величина источников	57303	65317
$\pm \Phi_{\text{сос}} = \text{СОС} - \text{З}$	19132	17663
$\pm \Phi_{\text{сди}} = \text{СДИ} - \text{З}$	19132	17663
$\pm \Phi_{\text{оиз}} = \text{ОИЗ} - \text{З}$	19132	17663
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации $M(S) = [S(\pm \Phi_{\text{сос}}), S(\pm \Phi_{\text{сд}}), S(\pm \Phi_{\text{ои}})]$	[1;1;1]	[1;1;1]

Из данных таблицы следует, что показатели финансовой устойчивости находятся на одном уровне. Данные 2012 и 2013 годов свидетельствуют об абсолютной финансовой устойчивости данного предприятия. Предприятие использует для покрытия запасов собственных оборотные средства. Организация не зависит от внешних кредиторов.

Финансовая устойчивость — составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов. Некоторые из них приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка финансовой устойчивости ОАО «Звягинки»

Показатели	2012год	2013год	Теоретически достаточный уровень
Коэффициенты:			
1. Автономии	0,95	0,98	0,5 - 0,6
2. Финансовой зависимости	0,05	0,02	0,4 – 0,5
3. Задолженности	0,05	0,02	0,67
4. Самофинансирования	20,0	47,0	$\geq 1,0$

5. Обеспеченности сос	0,92	0,96	≥0,1
6. Маневренности	0,57	0,56	0,2 – 0,5

Показатели таблицы свидетельствуют, об укреплении финансовой независимости предприятия от внешних источников. Это подтверждает весомое значение коэффициента автономии. В отчетном году значительно увеличился коэффициент самофинансирования, который указывает на возможность покрытия собственным капиталом заемных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в отчетном году имеет высокое значение (0,96), превышающее рекомендуемую границу, что характеризует независимую финансовую политику предприятия по отношению к внешним кредиторам.

Использованные источники:

1. Беспалов М.В. Оценка финансовой устойчивости организации по данным годовой бухгалтерской отчетности// Финансовый вестник. – 2011. – N 4. – с. 24-28.
2. Пястолов С.М. Анализ финансово – хозяйственной деятельности: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования – 10-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – с.384
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос.- Изд. 6-е, перераб. и доп. - Минск: Новое знание, 2001. – 704 с. 22.
4. Фомин В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // Экономический анализ: теория и практика. -2014. – N 4. – с.11 - 19.
5. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2000. – с. 574.

*Симонова А.А.
студент 4го курса
Специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орёл*

АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЕРХОВСКОГО РАЙОНА ЗАО «СЛАВЯНСКОЕ»

Аннотация

В данной статье рассматривается проблема анализа движения денежных средств. Движение денежных средств представляет собой непрерывный процесс, обеспечивающий основную деятельность. Отсутствие минимально необходимого денежного запаса указывает на финансовые затруднения. Статья посвящена детальному анализу движения денежных средств по трем видам деятельности, а именно - текущей (операционной), инвестиционной и финансовой.

Ключевые слова: денежные средства, текущая деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность.

Отчет о движении денежных средств должен представлять потоки денежных средств за период, классифицируя их по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. [1]

В отчете содержится информация, которая дополняет данные отчетного бухгалтерского баланса и «Отчета о финансовых результатах». Из этого отчета можно получить информацию о том, обеспечивалось ли достижение прибыльности достаточным притоком денежных средств, способствующим расширению проводимых операций или позволяющим продолжать их на прежнем уровне, удовлетворяет ли приток денежных средств необходимому уровню ликвидности организации. Он дает представление о деятельности организации по привлечению финансовых ресурсов для финансирования ее развития и других потребностей. [2]

Потоки денежных средств группируются в отчете по трем направлениям: текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Текущая деятельность – это деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели, либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности.

Инвестиционная деятельность – это деятельность организации, связанная с приобретением и продажей земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов.[1]

Финансовая деятельность – это деятельность организации, в результате которой изменяется величина и состав собственного капитала организации и его заемных средств.

Проведем общую оценку движения денежных средств по организации ЗАО «Славянское».

Таблица 1-Движение денежных средств в целом по видам деятельности, тыс. руб.

Показатели	2010 год	2011 год	2012 год	Изменения (+,-) 2012 года от	
				2010 года	2011 года
1.Остаток ДС на начало периода	15143	31276	22469	7326	-8807
2.Движение средств по текущей деятельности	31362	267580	276337	244975	8757
3.Движение средств по инвестиционной деятельности	15229	3041	13472	-1757	10431
4.Движение средств по финансовой деятельности	-	-	-	-	-
5.Итого чистые изменения денежных средств	46591	270621	289809	243218	19188

6.Остаток ДС на конец периода	31276	22469	39030	7754	16561
-------------------------------	-------	-------	-------	------	-------

Исходя из данных таблицы 1, видно, что за 2010 год произошли конкретные изменения, а именно, чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов составило 7326 тыс. руб. по сравнению с 2012 годом. Чистые изменения денежных средств в 2010 году по сравнению с 2012 годом составили 243218 тыс. руб. Изменения остатка денежных средств на конец 2010 года по сравнению с 2012 годом составили 7754 тыс. руб. В 2011 году по сравнению с 2012 годом результат движения денежных средств уменьшился на 8807 тыс.руб. Чистые изменения денежных средств в 2011 году по сравнению с 2012 годом составили 19188 тыс. руб., а остаток денежных средств на конец года составил 16561 тыс. руб.

Произведем анализ движения денежных средств по каждому виду деятельности.

Результаты детализированного анализа движения денежных средств по текущей деятельности предприятия отразим в таблице 2, 3 на основании которых определим факторы, в наибольшей степени, повлиявшие на поступление и расходование денежных средств.

Таблица 2- Анализ поступления денежных средств по текущей деятельности

Виды поступлений	Абсолютные величины, тыс. руб.			В % к итогу			Отношение 2012 года в % к	
	2010 год	2011 год	2012 год	2010 год	2011 год	2012 год	2010 году	2011 году
Оплаченная выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг	212189	248060	259236	97,2	92,7	93,8	122,2	104,5
Прочие поступления	6032	19520	17101	2,8	7,3	6,2	283,5	87,6
Итого поступлений денежных средств по текущей деятельности	218221	267580	276337	100,0	100,0	100,0	126,6	103,3

На основании данных таблицы 2 видно, что в 2012 году произошло увеличение денежного потока от текущей деятельности и составило 276337 тыс. руб. За счет оплаченной выручки от продажи товаров в 2012 году по сравнению с 2010 годом увеличение произошло на 22,2%, а в 2011 году - на 4,5%. Что касается прочих поступлений, в 2010 году они увеличились в 2, 8 раза, а в 2011 году уменьшились на 12,4% по сравнению с 2012 годом.

Далее отразим анализ расходования денежных средств по текущей деятельности.

Таблица 3- Анализ расхода денежных средств по текущей деятельности

Виды расходов	Абсолютные величины, тыс. руб.			В % к итогу			Отношение 2012 года в % к	
	2010 год	2011 год	2012 год	2010 год	2011 год	2012 год	2010 году	2011 году
Оплата товаров, работ, услуг	138231	183863	187859	74,0	77,5	76,5	135,9	102,2
Оплата труда	23929	28976	30341	12,8	12,2	12,3	126,8	104,7
Расчеты по налогу на прибыль	247	467	321	0,1	0,2	0,1	130,0	68,7
Прочие выплаты	24452	23873	27285	13,1	10,1	11,1	111,6	114,3
Итого расходов денежных средств по текущей деятельности	186859	237179	245806	100,0	100,0	100,0	131,5	103,6

Исходя из данных таблицы 3 видно, что расход денежных средств по оплате товаров в 2010 году увеличился на 35,9%, а в 2012 году на 2,2% по сравнению с 2011 годом. Что касается оплаты труда, то в 2010 году она увеличилась на 26,8%, а в 2011 году на 4,7%. Общее увеличение оттока денежных средств по текущему виду деятельности составило 58947 тыс. руб.

Поступления денежных средств по инвестиционной деятельности состоят из выручки от продажи основных средств и иного имущества, дивидендов и процентов по долгосрочным финансовым вложениям.

Расходы денежных средств по инвестиционной деятельности имеют место в связи с приобретением основных средств и нематериальных активов, приобретением долгосрочных ценных бумаги осуществлением долгосрочных финансовых вложений.

Проведем детализированный анализ потока денежных средств по инвестиционной деятельности в таблицах 4, 5.

Таблица 4-Анализ поступления денежных средств по инвестиционной деятельности

Виды поступлений	Абсолютные величины, тыс. руб.			В % к итогу			Отношение 2012 года в % к	
	2010 год	2011 год	2012 год	2010 год	2011 год	2012 год	2010 году	2011 году

Выручка от продажи объектов основных средств	-	150	2500	-	4,9	18,6	-	1667,0
Дивиденды, проценты по финансовым вложениям	342	641	972	32,5	21,1	7,2	284,2	151,6
Прочие поступления	710	2250	10000	67,5	74,0	74,2	1408,5	444,4
Итого поступлений денежных средств по инвестиционной деятельности	1052	3041	13472	100,0	100,0	100,0	1280,6	443,0

Таким образом, увеличение денежных средств по инвестиционной деятельности произошло за счет продажи основных средств на 2350 тыс. руб.; за счет дивидендов в 2010 году в 2,8 раза, в 2011 году на 51,6%. За счет прочих поступлений в 2010 году увеличение произошло на 12420 тыс. руб., а в 2011 году в 4 раза.

Рассмотрим анализ расхода денежных средств по инвестиционной деятельности в таблице 5.

Таблица 5-Анализ расхода денежных средств по инвестиционной деятельности

Виды расходов	Абсолютные величины, тыс. руб.			В % к итогу			Отношение 2012 года в % к	
	2010 год	2011 год	2012 год	2010 год	2011 год	2012 год	2010 году	2011 году
Приобретение объектов основных средств и нематериальных активов	15781	31158	13211	96,9	74,8	51,4	83,7	42,4
Прочие выплаты	500	10500	12500	3,1	25,2	48,6	2500	119,0
Итого расходов денежных средств по инвестиционной деятельности	16281	41658	25711	100,0	100,0	100,0	158,0	61,7

По данным таблицы можно наблюдать, что увеличение расходов по инвестиционной деятельности составило 9430 тыс. руб. и произошло оно за счет прочих выплат, которые в 2010 году увеличились в 20 раз, а в 2011 году на 19%. Приобретение объектов основных средств в 2010 году по сравнению с 2012 годом уменьшилось на 16,3%, а в 2011 году на 57,6%.

Поступлений денежных средств по финансовой деятельности в ЗАО «Славянское» не имеется.

Расходы денежных средств складываются из приобретения краткосрочных ценных бумаг и возврата кредитов и займов.

На основании аналитической таблицы определим расходование денежных средств по финансовой деятельности в таблице 6.

Таблица 6-Анализ расхода денежных средств по финансовой деятельности

Виды расходов	Абсолютные величины, тыс. руб.			В % к итогу			Отношение 2012 года в % к	
	2010 год	2011 год	2012 год	2010 год	2011 год	2012 год	2010 году	2011 году
Выплата дивидендов	-	591	1731	-	100,0	100,0	-	292,9
Итого расходов денежных средств по финансовой деятельности	-	591	1731	100,0	100,0	100,0	-	292,9

На основании данной таблицы видно, что в 2010 году расходов денежных средств не было. В 2011 году по сравнению с 2012 годом произошел отток денежных средств почти в 3 раза за счет выплаты дивидендов.

Таким образом, сделав анализ движения денежных средств и рассмотрев его подробно по каждому виду деятельности, можно сказать о том, что в целом денежных средств в организации ЗАО «Славянское» достаточно, но есть небольшие затруднения, в частности расходов по финансовой деятельности.

Использованные источники:

1. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А., Пласкова Н.С. «Международные стандарты финансовой отчетности» - М.:ООО «Омега-Л», 2007 г. – 567с.
2. Анализ движения денежных средств [Электронный ресурс]: - URL: <http://www.unilib.org/page.php?idb=1&page=010500>

Симченков Д.О.

магистрант 2-го курса

Современная гуманитарная академия

Россия, г. Саранск

ОСОБЕННОСТИ И РОЛЬ МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

В настоящее время рынок банковских услуг можно охарактеризовать как совокупность реальных и потенциальных потребителей банковских услуг. Как элемент товарно-денежного обращения рынок является связующим звеном между производителем (банком) и покупателем (клиентом) [1].

Концепция маркетинговой деятельности в банке – это ориентированная на клиента стратегия и тактика работы банка. На базе маркетинговой концепции готовятся предложения по оптимизации деятельности банка и в последующем проводится комплексное планирование внутренней и внешней деятельности банка.

В зависимости от характеристик банка (размера, специфики деятельности, учредителей) и его целей и задач, как правило, выбирается маркетинговая концепция, которая принимается за основу до изменения каких-то показателей на рынке. В России часть банков ориентируется на одну маркетинговую концепцию (совершенствование банковских технологий, совершенствование банковских услуг, интенсификация коммерческих усилий и традиционная маркетинговая концепция) на протяжении трех-пяти и более лет.

Обобщенная схема процесса осуществления маркетинга предполагает реализацию следующих этапов: проведение исследований рынка и планирование маркетинга, определение возможности той или иной услуги, предоставление консультационных и аудиторских услуг своим клиентам, контрагентам, акционерам и прочим аудиториям.

Банковские инвестиции — это вложение денежных средств в различные отрасли народного хозяйства с целью получения прибыли.

Прямые инвестиции осуществляются посредством приобретения реальных активов и вложения средств банка в конкретное производство. Портфельные инвестиции осуществляются в форме приобретения разного рода ценных бумаг, предоставления долгосрочных денежных ссуд в национальной или иностранной валюте.

Трансформация средств на рынке ссудных капиталов производится посредством таких банковских операций, как форфейтирование, факторинг, траст.

Традиционно выделяют четыре основных уровня товара (услуг) в системе маркетинговой деятельности [2]:

товар (услуга), который должен удовлетворять спрос, предоставлять какую-то выгоду или услугу определенного вида и (или) качества.

Для банка – это круг услуг, которые он мог бы реализовать с пользой для клиентов и для себя;

товар в реальном исполнении, что определяется такими показателями и факторами, как основные существующие свойства и определенный реальный уровень качества, наличие и (или) отсутствие марки. Это реальный набор услуг, который банк предлагает и продает своим клиентам;

товар с подкреплением, т.е. включающий все виды сервисного обслуживания, например дополнительное кредитование, особые условия при оформлении таких нетрадиционных банковских услуг, как лизинг, факторинг, трастовые операции;

общественное признание, которое обуславливает успешную конкурентную борьбу любого товара, создает авторитет производителя-банка, а сама услуга имеет возможность развиваться и приносить прибыль.

Итак, для того чтобы произвести товар и выйти с ним на рынок, банки должны разрабатывать такие направления своей деятельности, как товарная стратегия и политика продаж традиционных и нетрадиционных услуг.

Товарная стратегия и политика производителя в системе маркетинга связаны с выбором и осуществлением планирования процесса предоставления, предложения и продажи конкретных банковских услуг. Планирование услуги — это систематическое принятие решений по всем аспектам разработки процесса предоставления банковских услуг, включая создание их имиджа, торговой марки.

Анализ маркетинговой деятельности банков позволяет выделить основные этапы создания товара (услуги):

идея создания новой услуги. На этом этапе определяются вероятность успеха в зависимости от уровня товара, величина издержек и сроки доведения вновь предлагаемых банковских услуг до клиента;

создание товара — проводятся предварительный анализ возможностей его предоставления клиентам и контрагентам, достижение баланса между ними, гибкости и оперативности этого процесса;

внедрение товара (услуги);

расширение набора предоставляемых банковских услуг, создание различных модификаций в зависимости от специфики конкретного потребителя для различных рыночных сегментов («ниш», «окон»).

Эффективность процесса создания и внедрения специфического банковского товара на рынок определяет товарную политику банковского учреждения.

Рассмотрим основные возможности стратегии товарной политики банка и классифицируем их с помощью так называемой матрицы Ансоффа, позволяющей руководству банковского учреждения разрабатывать стратегии своего интенсивного развития, т. е. более полно использовать ресурсные и другие возможности для развития банка и повышения деловой активности и эффективности его деятельности.

Необходимо также произвести позиционирование товара, т.е. определить его особенности, характерные черты, которые отличают его от товаров-аналогов и (или) товаров-заменителей.

Далее необходимо определить ассортиментную политику банка (банковского учреждения).

Стратегия завоевания новых рынков предполагает расширение сферы обслуживания внешних и внутренних рынков, увеличение количества реальных потребителей. Основу этой стратегии составляет производственная маркетинговая концепция, при которой руководство банка проводит [3]:

изучение демографических рынков (для новых социальных групп населения);

анализ рынка розничных организаций (контрагентов, поставщиков, конкурентов и т.д.);

анализ специфики отдельных географических рынков.

Стратегию диверсификации могут позволить себе банки- «лидеры», или «звезды». Они имеют необходимые финансовые, материальные и трудовые ресурсы, обладают высоким авторитетом, а набор предоставляемых ими услуг отличается высоким качеством и конкурентоспособностью. Стратегия диверсификации часто выражается во внедрении новых групп банковских услуг и завоевании новых рынков.

В настоящее время конечными целями деятельности банков являются:

расширение ассортимента, предоставляемых услуг, продавая их на уже завоеванных рыночных сегментах;

расширение используемых рынков;

извлечение максимально возможной прибыли от предоставления традиционных услуг.

Выбор банком целей своей товарной политики зависит от ряда внутренних и внешних факторов: размер основного и оборотного капитала банка, размер его резервного фонда, численность, структура и уровень квалификации работающих, уровень инфляции, уровень налогов, отчисляемых в бюджет, размер и условия получения межбанковских и централизованных кредитов, таможенная политика государства и др.

Таким образом, банковский маркетинг – это система поиска наиболее прибыльных рынков банковских услуг с учетом реальных и потенциальных потребностей клиентов. Процесс этот предполагает четкую постановку целей банка, формирование путей и способов их достижения и разработку конкретных мероприятий для реализации планов.

На современный уровень банковский маркетинг в России сможет выйти, если банки будут, прежде всего, учитывать общепринятые методы маркетинга, связанные с кредитными вложениями в промышленность и другие сферы экономики. Недостаток банковского маркетинга в постперестроечный период – отсутствие систематического изучения рынка и сегментирования клиентов. В результате банки работали на массовый недифференцированный рынок, навязывая услуги, которые не соотносились с реальными потребностями покупателей.

Однако, в последнее время российские банки активно применяют все способы и методы маркетинга, уделяя пристальное внимание постоянному улучшению качества обслуживания. В условиях дальнейшей интеграции России в мировую экономику данная тенденция будет усиливаться.

Использованные источники:

1 Попкова Е.Г. Концепции 5Е на рынке банковских продуктов / Е.Г. Попкова // Маркет инг в России и зарубежом. – 2009. – № 4. – С. 53 – 56.

- 2 Русских А.В. Типы и особенности маркетинга банковских услуг // Российское предпринимательство. — 2013. — № 10 (232). — С. 35-40.
- 3 Смирнов К.А. Маркетинг на финансовом рынке / К.А. Смирнов, Т.Е. Никитина. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 207 с.

Сиренко О.В.
студент

**Белгородский государственный национальный исследовательский
университет
Институт межкультурной коммуникации и международных
отношений
Россия, г. Белгород**

РОЛЬ ФИНАНСОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Финансы, деньги и кредиты на сегодняшний день представляют собой важные составляющие цивилизованного мира. Их функционирование объединяет в непрерывный процесс производство, распределение, обмен и потребление общественного продукта. Финансы, деньги, кредит— это сложные, порождающие экономические связи организмы, которые способны существенно облегчить обмен или создать определенные преграды на пути движения продукта.

Финансы, деньги и кредит являются частью общей экономической системы и отображают закономерности и проблемы общественного развития, которые невозможно рассматривать отдельно от состояния экономики в целом. Подобное взаимодействие особенно заметно в условиях переходного периода, порождающего кризисное состояние экономики, когда низкая эффективность производства сопровождается высокими темпами инфляции, снижением банковской активности, банкротством ряда предприятий и кредитных учреждений. На основе движения денежных средств возникают финансовые отношения.

Финансы — это неотъемлемая часть денежных отношений, организованных государством, экономический инструмент формирования и использования общегосударственных фондов денежных средств для осуществления экономических, политических и социальных задач. Также финансы являются орудием распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода. Большинство исследователей, рассматривая понятие «финансы» в историческом аспекте, приходят к общему мнению, что финансы появились одновременно с возникновением государства и изменялись вместе с развитием и совершенствованием государственного устройства и товарно-денежных отношений, а также задач и функций, возлагаемых обществом на государство. Финансы показывают уровень развития производительных сил в различных странах и их влияние на макроэкономические процессы в хозяйственной жизни.

Существует следующая классификация финансов:

1) личные финансы - совокупность отношений по поводу создания и использования фондов денежных средств и финансовых активов, необходимых для обеспечения жизнедеятельности членов домашнего хозяйства.

2) публичные финансы - система формирования и использования фондов денежных средств, предназначенных для обеспечения деятельности государственных и муниципальных органов власти. Публичные финансы включают государственные финансы и муниципальные финансы.

3) корпоративные финансы - денежные отношения, связанные с формированием и распределением денежных доходов и накоплений и их использования на различные цели (например на выполнение обязательств перед финансово-банковской системой, финансирование затрат, выплаты дивидендов по акциям, арендной платы и так далее). Финансы организации: формирование, распределение, использование денежных фондов.

Основная задача корпоративных финансов — финансовое обеспечение деятельности организации. Характерными признаками финансов является:

1) односторонний характер движения денежных средств. Деньги являются материальной основой существования и функционирования финансов. Финансы всегда имеют денежную форму выражения.

2) формирование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

3) распределительный характер отношений, основанный на этике ведения бизнеса или правовых нормах, связанный с движением денег независимо от движения стоимости в товарной форме.

Финансы выполняют следующие функции:

1) распределительная функция финансов. Эта функция осуществляется на макро - и микроуровнях экономики. На макроэкономическом уровне эта функция реализуется посредством распределения финансов, принадлежащих государству: внебюджетных фондов и финансов госбюджета. На микроэкономическом уровне перераспределение затрагивает уровень хозяйствующих субъектов.

2) функция формирования денежных доходов государства происходит на предприятиях сферы материального производства, а банковская система только опосредует эти отношения.

3) контрольная функция осуществляется посредством финансового контроля и проявляется через деятельность финансовых органов, а реализуется посредством финансового механизма.

4) регулирующая функция связана с вмешательством государства через государственные налоги и государственные кредиты в процесс воспроизводства.

Деньги – это экономическое содержание финансов. Они являются обязательным атрибутом существования финансов, нет денег – нет финансов.

Деньги являются одним из самых великих изобретений человека. Вся структура экономики предопределена существованием денег. Деньги управляют жизнью человека и общества в целом, они дают право на получение любых необходимых ценностей и благ. Английский политик Гладстон однажды пошутил, что «даже любовь не свела с ума такого большого числа людей, как мудрствование по поводу сущности денег». Существует множество определений термина «деньги», но в общем их можно заключить в конечное понятие: деньги – это особый инструмент, с помощью которого строятся отношения в обществе. Рассмотрим функции денег:

1. средство обращения (платежа) товаров и услуг - почти во всех сферах экономики деньги в форме наличности или чеков используются для оплаты товаров и услуг. Использование денег в качестве средства обмена повышает экономическую эффективность, избавляя от необходимости тратить много времени на обмен товарами и услугами.

2. средство измерения ценности благ (мера стоимости) - деньги служат для измерения стоимости товаров и услуг. В современном мире ценность различных благ выражается в денежных единицах – рублях, долларах и т.д., легко переводимых друг в друга.

3. средство накопления и образования сокровищ- поскольку деньги являются всеобщим воплощением богатства, то возникает стремление к их накоплению. Таким образом, главным качеством для функции денег как средства сбережения является сохранение или приумножение стоимости с момента получения дохода до того момента, когда он будет потрачен.

4. мировые деньги – деньги выступают в роли всеобщего эквивалента на мировом рынке, обслуживая хозяйственные взаимоотношения всех стран.

Представленные функции денег представляют собой проявление единой сущности денег как всеобщего эквивалента услуг и товаров. Выше перечисленные функции находятся в тесной связи и единстве.

Благодаря выполнению данных функций деньги играют ключевую роль в развитии рыночной экономики. Они являются связующим звеном между товаропроизводителями, а также средством учета общественного труда в товарном хозяйстве. Деньги участвуют в установлении цены на товар.

С помощью денег происходит образование, распределение, перераспределение, использование национального дохода через налоги, займы и государственный бюджет. Деньги играют важную роль в хозяйственной деятельности предприятий, в функционировании органов государства и в усилении заинтересованности людей в развитии и

повышении эффективности производства, экономном расходовании ресурсов.

Кредит (от латинского слова «кредо») означает доверие, которое позволяет одной стороне представить ресурсы другой стороне, при условии, что вторая сторона не сразу выплачивает долг первой, а вместо этого становится обязанной погасить вернуть предоставленные средства (или другие материалы равной ценности) в более поздний срок. Такими ресурсами ресурсы могут являться финансы (например, предоставление кредита наличными), или они могут включать товары (например, при потребительском кредитовании). Кредит представляет собой форму отсрочки платежа. Кредитор или займодавец распространяет кредит на должника, также называемого заемщиком. Кредит возник на основе товарно-денежных отношений и имущественной дифференциации общества. Ранней формой кредита был ростовщический кредит, представляющий собой денежную ссуду при условии уплаты заемщиком высоких процентов.

Кредит не обязательно означает передачу денег долг. Кредит также может быть основан на основе прямого обмена товаров и услуг. Но в современных обществах кредиты обычно представлены в расчетных единицах. В отличие от денег, сам кредит не может выступать в качестве расчетной единицы.

Роль кредита прежде всего определяется функциями, которые он выполняет:

1) перераспределительная (распределительная функция)- с помощью кредита временно свободные денежные средства соединяются и превращаются в ссудный капитал, который передается во временное пользование за плату .

2) создание кредитных орудий обращения (эмиссионная) - этот процесс завершился вытеснением кредитными деньгами золота из обращения. Данная функция также выполняется путем развития безналичных расчетов, которые позволяют экономить время обращения капитала.

Кроме выше указанных функций, многие экономисты выделяют воспроизводственную и стимулирующую функции. Но эти функции дополняют ранее обозначенную – перераспределительную, поэтому основными являются первые две функции.

Различают следующие основные формы кредита :

- коммерческий;
- банковский;
- потребительский;
- государственный.

Коммерческий кредитом – это кредит, предоставляемый на приобретение товаров и услуг. Коммерческий кредит облегчает приобретение расходных материалов без кредитного платежа. Обычно

коммерческий кредит используют коммерческие организации в виде источника краткосрочного финансирования. Он предоставляется тем клиентам, которые имеют устойчивое финансовое положение и хорошую деловую репутацию.

Банковский кредит - предоставляется банками хозяйствующим субъектам (заемщикам) в виде денежных ссуд. Банковский кредит неограничен сроками и суммами товарных сделок и обслуживает не только обращение товара, но и накопление капитала, поскольку в капитал обращается часть денежных сбережений населения и экономических субъектов.

Потребительский кредит – это «денежные средства, товары или услуги, предоставляемые для человека в качестве оплаты». К формам потребительского кредита относятся: кредитные карты, автокредиты, кредиты наличными с фиксированным размером платежа, потребительские кредитные линии, розничные кредиты и ипотечные кредиты.

Налоговый кредит представляет собой вычет из общей суммы налога, который налогоплательщик обязан уплатить. Налоговый кредит может быть предоставлен для различных видов налогов (НДС, налог на прибыль или имущество). Он может быть предоставлен для признания уже уплаченных налогов в виде субсидии или поощрения инвестиций или другого поведения.

Кредит, финансы и деньги являются самостоятельными экономическими категориями, выражающими определенные экономические отношения. В то же время эти категории тесно взаимосвязаны, причем с развитием общества их взаимодействие становится все более активным. В широкой трактовке деньги, финансы, кредит и страхование имеют многовековую историю. Это подтверждается рядом документов и артефактов. Деньги, финансы и кредит являются историческими категориями. Но о том, что именно понимается под этими терминами — до сих пор идут споры.

Использованные источники:

1. И.В. Бокова, С.П. Дядичко, И.П. Крымова, Мусина Л.А. Финансы и кредит: краткий курс лекций - Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004 – 185с.
2. С.В. Галицкая Деньги, кредит, финансы. – М.: Экзамен, 202-237с.
3. Статья «Кредит, виды кредитов»- режим доступа: <http://www.ereport.ru/>

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

Ситдикова А.М.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

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 разные времена, 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 [1].

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.

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.

Проблема грамотного и эффективного управления прибылью является наиболее актуальной на современном этапе развития экономики России.

Управление прибылью предприятия - это процесс целенаправленного воздействия субъекта на объект для достижения определенных финансовых результатов. Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления прибылью. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии [2].

Обеспечение эффективного управления прибылью предприятия определяет ряд требований к этому процессу, основными из которых являются :

1 Интегрированность с общей системой управления предприятием.

2 Комплексный характер формирования управленческих решений.

3 Высокий динамизм управления.

4 Многовариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений.

5 Ориентированность на стратегические цели развития предприятия [3].

Метод управления прибылью предприятия - это способ воздействия субъекта управления на объект для достижения определенного результата. Теоретическая основа методов управления требует глубокой и тщательной проработки, поскольку неправильное их использование может привести к серьезным отрицательным последствиям.

Существует несколько подходов к классификации методов управления прибылью предприятия. Однако к человеку и коллективу имеет смысл применять только такие средства воздействия, которые затрагивают их интересы, поэтому заслуживает внимание классификация по содержанию воздействия: экономическое, организационное, социально-психологическое.

Рассмотрим методы управления прибылью предприятия более подробно:

1 Экономические методы управления прибылью предприятия - система мероприятий, влияющая на производство не прямо, а косвенно, с

помощью экономических стимулов и рычагов и ориентирующая деятельность предприятия и его работников в нужном для общества направлении. Между экономическими интересами предприятия, государства и коллектива существуют объективные противоречия.

Система экономических методов управления прибылью предприятия использует все рычаги хозяйствования: планирование, экономический анализ, экономическое стимулирование, ценовую политику, налоги и др.

Одним из инструментов управления прибылью выступает планирование.

2 Организационно-распорядительные методы управления прибылью предприятия основаны на правах и ответственности людей на всех уровнях хозяйствования. Предполагают использование руководителем власти, ответственность подчиненных.

Организационно-распорядительные методы включают приемы и способы воздействия субъекта управления на его объект с помощью силы и авторитета власти - указов, законов, постановлений, приказов, распоряжений, инструкций и т.д.

Выделяют три группы организационно-распорядительных методов:

- 1) распорядительные;
- 2) организационно-стабилизирующие;
- 3) дисциплинирующие.

Эти три группы методов всегда используются комплексно и тесно взаимосвязаны друг с другом.

3 Социально-психологические методы управления прибылью предприятия основаны на формировании и развитии общественного мнения относительно нравственных ценностей - добра и зла, нравственных начал в обществе, отношения к личности и т.д.

Объектами управления с помощью социально-психологических методов являются:

- личностные характеристики работников, а также их психологические и психофизиологические особенности;
- способы организации труда и рабочих мест;
- система подбора, расстановки, подготовки и переподготовки кадров;
- информационное обеспечение и его использование;
- система стимулирования работников;
- морально-психологический климат в коллективе;
- социально-бытовые условия работников;
- инфраструктура региона.

Таким образом, управление прибылью является очень сложным и многоступенчатым процессом. Очень важным является грамотное и достоверное проведение анализа прибыли на каждом этапе этого процесса.

Использованные источники:

1. 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.
2. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебное пособие / Под общ. ред. А. Н. Соломатина.– М.: ИНФРА-М, 2012.– 461 с.
3. Шамхалов Ф. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организации // Финансы.– 2009.– № 6. – С. 23 – 32.
4. Яруллин, Р.Р., Гатауллин, В.З., Загитова, Л.Р., Саяхова, Э.В. Финансовый менеджмент :Учебное пособие. – Уфа:Мир печати,2010. – 160 с.
5. Саяхова Э.В. Оценка предпринимательских рисков в России и за рубежом: 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.

*Ситникова О.С.
студент 1го курса
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ

Проблемы трудоустройства молодежи и привлечения квалифицированных специалистов для восполнения кадров и развития кадрового потенциала предприятий города и региона взаимосвязаны и относятся к числу тех проблем, которые в современных условиях непосредственно влияют на конкурентоспособность и экономическое благополучие учебных заведений и предприятий. Эта тема очень актуальна в современном обществе, так как по официальным данным молодежь составляет 30 % от общего числа безработных, которые зарегистрированы в центрах занятости населения. Но существует и скрытая безработица, которая не учитывает всех безработных граждан. Молодые специалисты – это будущее России. Именно они должны быть востребованы на рынке труда. Но так ли это на самом деле?

Молодежь – это социально-демографическая группа, выделяемая на основе обусловленных возрастом особенностей социального положения молодых людей, их места и функций в социальной структуре общества, их специфических интересов и ценностей [1]. Современные ученые считают, что возрастные границы периода молодости условны, их можно определить интервалом от 13-14 лет до 29-35 лет. Однако молодость — не столько этап жизненного цикла, сколько определенный социальный статус человека,

связанный с основными видами деятельности: учащийся, военнослужащий, работающий.

К началу XXI века в молодежной среде произошли настолько заметные демографические изменения, что они, как никакой другой показатель, четко характеризуют положение российской молодежи в обществе. Общая ее численность к настоящему времени составляет более 32 млн чел., или 22 % населения страны [2]. Безусловно, молодежь как социальная группа имеет свои особенности. Зачастую они связаны с трудностями адаптации к современным социально-экономическим условиям: с профессиональным и социальным самоопределением, трудоустройством, жилищными проблемами и т. д. Дефицит рабочей силы сменяется дефицитом рабочих мест, что и приводит к возникновению безработицы. Безработица — сложное социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения, желающая работать на условиях найма или создания собственного дела, не может реализовать свою рабочую силу из-за отсутствия подходящих рабочих мест и лишается вследствие этого основного дохода [3].

Возникает ситуация, когда обеспечение всех граждан рабочими местами уже не есть нечто само собой разумеющееся. В связи с этим актуальными становятся рассмотрение современных процессов, происходящих на рынке труда, исследование последствий роста безработицы и выявление специфики социальной деятельности с определенными категориями безработных граждан, особенно с молодежью. Проблемы занятости молодежи во многом связаны с объективными процессами — сокращением рождаемости, ухудшением физического и психического состояния здоровья, снижением уровня жизни населения и влиянием социально-экономических факторов на образ жизни молодого человека. Трудовая социализация молодежи происходит в условиях противоречивых и неоднозначных структурных изменений в политической, экономической, социальной и духовной сферах. А поскольку молодежный контингент крайне неоднороден по возрасту, образовательному и профессиональному уровню, каждый нуждается в особом подходе к решению проблемы занятости. Содействие занятости и трудоустройству молодежи может быть организовано по нескольким направлениям.

1. Содействие профессиональной подготовке молодежи. В системе мер социальной защиты населения от безработицы важное место занимает право молодежи на бесплатную профессиональную подготовку, повышение квалификации и переподготовку по направлению органов службы занятости. Эффективность системы профессионального образования молодежи подтверждается высокой долей трудоустройства по окончании обучения граждан.

2. Изменение порядка приема молодежи на работу. Работодатели сегодня предъявляют завышенные требования к молодым специалистам.

Многие компании не видят перспектив применения труда подростков и молодежи и относятся к их способностям и возможностям с большим неуважением, не видят для них условий карьерного роста в рамках своего предприятия. Следовательно, основной мерой по социальной поддержке молодежи может стать смягчение критериев приема на работу, трудоустройство без опыта работы, создание гибкого графика работы для студентов дневной формы обучения и др.

3. Привлечение молодежи к оплачиваемым общественным работам. Элементом поддержки безработной молодежи является финансирование государством общественных работ и привлечение к ним молодежи. Под общественными работами понимается трудовая деятельность, имеющая социально полезную направленность и организуемая в качестве дополнительной социальной поддержки граждан, ищущих работу. Удельный вес граждан до 30 лет, принимавших участие в общественных работах, составляет в среднем по России около 30 % [4]. В основном это люди, впервые ищущие работу и не имеющие трудовых навыков, однако месячный заработок участника общественных работ очень мал. Объем вовлечения граждан в данную форму занятости зависит не только от финансирования, но и от желания безработной молодежи в ней участвовать.

4. Организация ярмарок вакансий. В целях оказания гражданам дополнительных услуг по содействию в трудоустройстве, в ходе сотрудничества с работодателями служба занятости организует ярмарки вакансий. Данная форма работы дает возможность любому желающему ознакомиться с банком данных свободных рабочих мест, самостоятельно подобрать себе работу и в ходе непосредственного общения с работодателем выяснить варианты и условия трудоустройства. В последнее время широкое распространение получили мини-ярмарки, специализированные ярмарки для определенных групп населения (молодежи, инвалидов, специалистов в определенной сфере трудовой деятельности, высококвалифицированных работников и т. д.).

5. Правовое регулирование молодежной политики. Необходимость формирования современной законодательной базы в области государственной молодежной политики определяется сохранением, а нередко и нарастанием целого ряда социальных проблем молодежи, что негативно отражается на социально-экономическом и культурно-духовном аспектах ее жизнедеятельности и перспективах ее развития. Предпринимаемые меры по повышению образовательного уровня молодежи, ее трудоустройству, решению жилищных проблем, развитию разносторонних способностей молодых людей недостаточно эффективны в силу слабой координации этих мер, их частичного характера и недостаточной правовой обеспеченности.

Вышеперечисленные мероприятия являются дополняющими друг друга, и для наиболее оптимального решения проблемы занятости молодежи

целесообразно их совместное комплексное и целенаправленное применение. Но молодой специалист хочет получать социальные гарантии и «приличную» заработную плату. Для этого нужно совершенствовать законодательную базу. Государственные и федеральные социальные программы должны стимулировать создание и преобразование рабочих мест в более перспективных и развитых отраслях экономики, привлекая для этого не только бюджетные средства, но и средства частных предприятий, инвесторов.

В молодежной политике разрабатываются программы, касающиеся вопросов невостребованности выпускников на рынке труда. Данное направление работы осуществляется не в полноценном объеме из-за отсутствия постоянного финансирования, что может привести к ухудшению вопросов трудоустройства. Для успешного и долгосрочного трудоустройства молодых людей дальнейшая работа по их профориентации должна осуществляться совместно профконсультантами службы занятости, представителями образовательных учреждений и работодателями. Каждая из этих трех сторон может и должна вносить в нее свой неоценимый вклад для предотвращения ущерба жизненным интересам молодых людей, системе общественных ценностей, а тем самым и стабильности государства.

Использованные источники:

1. Обучение социальному проектированию/Под ред. И.В. Кузнецова, Т.Г. Никулина, Т.В. Светенко. – Москва: Глоссарий, 2009. - 216 с.
2. Экономическая социология: Курс лекций/Под ред. Г.Н. Соколова – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2010. – 188 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography. – Загл. с экрана.
4. Регулирование занятости населения и оплаты труда: Гендерный аспект [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.femin.ru/ig/ig009.php>. – Загл. с экрана.

Скворцова Ю.Н.
студент 5 курса
экономический факультет
Пронина О. Р.
старший преподаватель

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОАО «КРАСНОСЛОБОДСКИЙ РАДИОЗАВОД»

В статье предложен подход оценки эффективности движения денежных средств предприятия, основанный на коэффициентном анализе. В ходе анализа была произведена оценка эффективности движения денежных средств ОАО «Краснослободский радиозавод», предложены меры по устранению негативных факторов.

Ключевые слова: денежные средства, эффективность, денежный поток, ликвидность, рентабельность, качество.

Денежные средства – наиболее ликвидная часть оборотного капитала. К денежным средствам относятся деньги в кассе, на расчетных и депозитных счетах и денежные документы.

Денежные средства предприятия постоянно находятся в движении, и не всегда увеличение суммы денежных средств за отчетный период свидетельствует об эффективности их движения. Движение денежных средств предприятия осуществляется в виде положительных (приток) и отрицательных (отток) денежных потоков по трем видам деятельности – текущая, инвестиционная и финансовая. Разница между положительным и отрицательным потоком по каждому из виду деятельности называется чистым денежным потоком.

Анализ эффективности движения денежных средств предусматривает расчет:

- показателей ликвидности;
- инвестиционных показателей;
- показателей финансовой политики предприятия;
- показателя «качества» выручки от продажи товаров (работ, услуг);
- показателей рентабельности капитала.

Однако прежде чем приступить к анализу данных показателей, следует оценить «качество» чистого денежного потока от текущей деятельности (ЧДПТ) – основного показателя эффективности деятельности предприятия. Ефимова О.В. предлагает использовать для этой цели показатель «качества прибыли» и долю амортизационных отчислений в ЧДПТ.

Показатель «качества» прибыли рассчитывается как отношение ЧДПТ к чистой прибыли предприятия. В 2012 г. по данным отчетности ОАО «КРЗ» показатель имеет отрицательное значение -2,64. Наличие отрицательного ЧДПТ уже свидетельствует о неэффективности движения денежных средств

по основной деятельности предприятия. Таким образом, при сложившейся структуре финансирования и интенсивности использования денежных средств, организации для обеспечения положительного ЧДПТ требуется чистой прибыли в 3 раза больше, чем она имеет. В 2011 г. данный показатель составлял 0,02, т.е. на 1 руб. чистой прибыли предприятия приходилось 2 коп. ЧДПТ.

Доля амортизационных отчислений в ЧДПТ рассчитывается как отношение суммы амортизационных отчислений к ЧДПТ. В 2012 г. по данным отчетности ОАО «КРЗ» доля отчислений составила 0,13. Т.е. амортизационные отчисления лишь на 13% могут скомпенсировать дефицитный ЧДПТ.

Рассчитав вышеприведенные показатели, можно предварительно сделать вывод о низком «качестве» ЧДПТ. Далее, можно непосредственно приступить к детальному анализу показателей эффективности движения денежных средств предприятия.

Первая группа таких показателей представлена показателями ликвидности. Основными среди них являются:

а) Коэффициент платежеспособности – позволяет определить сможет ли организация в отчетном периоде обеспечить необходимые выплаты за счет имеющихся у нее в распоряжении денежных средств. Очевидно, что для обеспечения платежеспособности данный показатель должен быть не менее 1. В 2012 г. данный показатель с учетом остатка денежных средств на начало периода у исследуемого ОАО «КРЗ» составил 1,01, т.е. предприятие является платежеспособным, однако превышение расходов предприятия лишь на 1,5-2% приведет к потере платежеспособности.

б) Интервал самофинансирования свидетельствует о том, что ОАО «КРЗ» в состоянии осуществлять бесперебойную деятельность за счет имеющихся у нее в наличии денежных средств, а также поступлений за ранее отгруженную продукцию в 2012 г. в течение 21 дня.

Среднедневной расход в данном случае рассчитывался как сумма себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов за минусом амортизации деленная на количество дней в году (360).

в) Коэффициент покрытия обязательств притоком денежных средств (к-т Бивера) считается достаточно представительным показателем платежеспособности, однако, к сожалению не учитывает изменение дебиторской задолженности как фактора, влияющего на приток денежных ресурсов. Коэффициент вырос с 0,19 (2011 г.) до 0,42 (2012 г.), т.е. в 2012 г. притоком денежных средств может быть покрыто около половины обязательств ОАО «КРЗ». Исследования Бивера показали, что для благополучных компаний показатель находится в пределах 0,4-0,45.

г) Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств притоком денежных средств для ОАО «КРЗ» численно совпадает с коэффициентом Бивера, т.к. у предприятия отсутствуют долгосрочные обязательства.

д) Покрытие процентов позволяет понять, сколько можно осуществить выплат процентов за счет ЧДПТ и до какой степени мог бы снизиться ЧДПТ без ущерба исполнения обязательств по выплате процентов за пользование средств. Нередко, по данным отчета о финансовых результатах, прибыль превышает размер процентов в несколько раз, однако, тем не менее, отрицательный ЧДПТ не позволяет за счет собственных источников покрыть сумму процентов, как в ситуации ОАО «КРЗ» в 2012 г.

е) Потенциал самофинансирования показывает возможность покрытия долгосрочных обязательств за счет ЧДПТ. В нашем случае у предприятия отсутствуют долгосрочные обязательства.

ж) Коэффициент покрытия дивидендов позволяет получить представление о том, в какой мере предприятие способно отвечать по своим обязательствам перед собственниками.

Итак, группа показателей ликвидности свидетельствует о финансовой зависимости ОАО «КРЗ» от внешних источников финансирования. Руководству ОАО «КРЗ» необходимо отслеживать сроки погашения долгов. Так, отсутствие просроченной задолженности и неуклонный рост ЧДПТ в течение следующего года даст возможность предположить, что у предприятия не снизятся возможности для самофинансирования, и она своевременно будет осуществлять текущие платежи.

Рассмотрим инвестиционные показатели. К ним, в первую очередь, относятся:

а) Коэффициент реинвестирования денежных средств характеризует степень участия ЧДПТ в покрытии дефицитного ЧДПИ. В случае, если $\text{ЧДПИ} > 0$ это свидетельствует о том, что инвестиции во внеоборотные активы организация осуществила за счет дезинвестиций и иных положительных инвестиционных потоков (выручка от продажи долгосрочных финансовых вложений, доходы от этих вложений). При этом расчет рассматриваемого коэффициента не проводится.

б) Степень покрытия инвестиционных вложений свидетельствует, что предприятие не способно самостоятельно осуществлять инвестиции без привлечения внешних источников. Т.к. показатель имеет отрицательное значение -7,47.

в) Степень покрытия чистых инвестиций показывает величину сокращения инвестиционных вложений как источника финансирования новых инвестиционных проектов. В 2012 г. данный показатель составил 57, т.е. на 1 руб. полученный от сокращения инвестиционных вложений приходится 57 руб. новых инвестиций.

Итак, исходя из результатов анализа инвестиционных показателей, ОАО «КРЗ» не в состоянии финансировать инвестиции, осуществляемые в 2012 г., не привлекая внешние источники финансирования. В рассматриваемом периоде имеет место дефицитный ЧДПИ. Таким образом, предприятию необходимо сконцентрироваться на получении

положительного ЧДПТ, с целью осуществления инвестирования за счет собственных средств.

К показателям финансовой политики предприятия относятся:

а) Соотношение величины внутреннего и внешнего финансирования позволяет получить представление о финансовой политике предприятия. Внешнее финансирование включает рост как заемного, так и собственного капитала предприятия (эмиссия акций). В 2012 г. данное соотношение составило -0,88, показатель имеет отрицательное значение по причине отрицательного ЧДПТ. Очевидно, что предприятию необходимо повышать финансовую устойчивость за счет роста внутреннего источника финансирования – ЧДПТ.

б) Доля собственных источников внешнего финансирования в общей сумме внешнего финансирования характеризует структуру внешнего финансирования. В нашем случае собственные источники внешнего финансирования отсутствуют.

в) Доля заемного источника внешнего финансирования в общей сумме внешнего финансирования в 2012 г. составила 100%.

г) Соотношение собственных и заемных источников внешнего финансирования рассчитать для предприятия невозможно по причине отсутствия собственного источника внешнего финансирования.

Показатель «качества» выручки от продажи товаров (работ, услуг) позволяет выявить степень расхождения величины «денежной» выручки (по оплате) и полученной по данным бухгалтерского учета. В 2012 г. показатель составил 0,88 (вырос на 0,01). Это говорит о сравнительной стабильности доли поступления денежных средств в виде выручки к общей ее величине (около 90%). Соответственно, на условиях коммерческого кредита организация продает примерно 10% своей продукции.

И, наконец, заключительным разделом являются показатели рентабельности капитала. Поскольку ЧДПТ в 2012 г. являлся дефицитным, мы имеем отрицательные значения показателей рентабельности.

а) Рентабельность всего капитала в 2012 г. составила -55,98%. Т.е. на 1 руб. всех активов предприятия приходится примерно 60 коп. дефицита ЧДПТ.

б) Рентабельность собственного капитала показывает сколько процентов собственного капитала сформировало предприятие за анализируемый период за счет чистого притока денежных средств от текущей деятельности. В 2012 г. рентабельность собственного капитала составила -176,89%, т.е. на 1 руб. собственного капитала приходится около 2 руб. дефицита ЧДПТ.

Итак, показатели рентабельности свидетельствуют, что в 2012 г. текущая деятельность ОАО «КРЗ» являлась абсолютно не рентабельной. В целях наращивания показателей рентабельности предприятию необходимо избегать дефицита ЧДПТ.

Таким образом, именно анализ эффективности движения денежных средств позволяет выяснить причины ухудшения по каждому направлению деятельности предприятия и разработать меры по их устранению.

Таблица 1 – Показатели эффективности движения денежных средств ОАО «КРЗ»

Показатель	Формула расчета	2011 год	2012 год	Отклонение (+,-)
1. Показатели ликвидности				
1.1 Коэффициент платежеспособности (1)	ДС нп + приток ДС за период / отток ДС за период	1,018	1,012	- 0,006
1.2 Коэффициент платежеспособности (2)	Приток ДС за период / отток ДС за период	1,001	0,992	- 0,009
1.3 Интервал самофинансирования (1), дни	ДС + КФВ + КДЗ / Среднедневной расход ДС	28,96	20,94	- 8,02
1.4 Интервал самофинансирования (2), дни	ДС + КФВ / Среднедневной расход ДС	11,86	6,74	- 5,12
1.5 Коэффициент покрытия обязательств притоком денежных средств (к-т Бивера)	Чистая прибыль + амортизация / Долгосрочные и краткосрочные обязательства	0,19	0,42	+ 0,23
1.6 Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств притоком денежных средств	Чистая прибыль + амортизация / Краткосрочные обязательства	0,19	0,42	+ 0,23
1.7 Покрытие процентов	ЧДПТ перед выплатой процентов и налогов / сумма выплачиваемых процентов	1,27	- 144,99	- 146,26
1.8 Потенциал самофинансирования	ЧДПТ / Долгосрочные обязательства	У предприятия отсутствуют долгосрочные обязательства		
1.9 Коэффициент покрытия дивидендов	ЧДПТ перед выплатой дивидендов и после уплаты налогов и процентов / Общая сумма дивидендов к выплате	Предприятие за рассматриваемые периоды не осуществляло выплату дивидендов		
2. Инвестиционные показатели				
2.1 Коэффициент реинвестирования денежных средств (рассчитывается только	ЧДПИ / ЧДПТ	-	0,13	-

если ЧДПИ < 0)				
2.2 Степень покрытия инвестиционных вложений	ЧДПТ / Общая сумма инвестиций	-	- 7,47	-
2.3 Степень покрытия чистых инвестиций	Сумма оттоков ДС в связи с новыми инвестициями / Сумма притока ДС от продажи основных средств и других внеоборотных активов	-	57	-
3. Показатели финансовой политики предприятия				
3.1 Соотношение величины внутреннего и внешнего финансирования	ЧДПТ / Внешнее финансирование	-	- 0,88	-
3.2 Доля собственных источников внешнего финансирования в общей сумме внешнего финансирования, %	Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг / Внешнее финансирование	За рассматриваемые периоды предприятие не осуществляло эмиссии акций и иных долевых ценных бумаг		
3.3 Доля заемного источника внешнего финансирования в общей сумме внешнего финансирования	Приток денежных средств за счет роста заемного капитала / Общая величина внешнего финансирования	-	1	-
3.4 Соотношение собственных и заемных источников внешнего финансирования, %	Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг / Поступления от займов	Эмиссии акций и иных долевых ценных бумаг не производилось		
4. Показатель «качества» выручки от продажи товаров (работ, услуг)	Притоки ДС в виде выручки от продажи товаров / Выручка от продажи товаров с учетом НДС	0,87	0,88	+ 0,01
5. Показатели рентабельности капитала				
5.1 Рентабельность всего капитала, %	ЧДПТ * 100 / стоимость всех активов	0,19	- 55,98	- 56,17
5.2 Рентабельность собственного капитала, %	ЧДПТ * 100 / собственный капитал	1,67	- 176,89	- 178,56

Использованные источники:

1. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / [Е.И. Бородина и др.]; под ред. О.В. Ефимовой и М.В. Мельник. – М.: Издательство «Омега-Л», 2012 – 451с.
2. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2007. – 336с.
3. Центр раскрытия корпоративной информации «Интерфакс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=5921>

*Скиперская Е.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономической теории и прикладной экономики
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Как известно, не являясь единственным, экологический фактор оказывает заметное и все более усиливающееся влияние на жизнь современного информационного общества. В чем же реальный смысл этого влияния и как его оценить науке? Какое место экологические императивы занимают в формировании новой модели развития общества и какую роль играет природопользование в данном процессе?

Отметим, что российская наука и культура постоянно возвращаются к этому вопросу. Так, О. Яницкий пишет: «Россия обременена ресурсным проклятием. Но ресурсный и шире - экологический дискурс на публичном поле весьма странен, размыт. В нем нет четко определенных позиций и границ. Он также редко и хаотично заселен аргументами и мнениями, как и вся русская земля, как процесс ее освоения, а главное – рефлексией по поводу того, что же происходило и происходит» [2, С.5]. Но, тем не менее, не подлежит сомнению то обстоятельство, что системной составляющей процесса развития информационного общества является устойчивое экологическое развитие и генерация новых знаний в сфере природопользования.

На наш взгляд, сегодня принципиально важное значение приобретает поиск инвенций в системе рационального использования природного капитала и сохранения свойств эколого-экономических систем. Очевидно, что только достижение экологически безопасного развития и сохранение природного капитала обеспечивает перспективный вариант устойчивого развития экономических сообществ. В настоящее время в

мировой науке и практике все большее внимание уделяется экономической роли природных и экологических услуг, а экологический фактор все чаще учитывается как на микроэкономическом уровне при разработке различных технологий использования природного капитала, так и на макроэкономическом уровне при выборе социально-экономического направления развития страны. Особенно актуально проблема сохранения природного капитала и экологически безопасного развития стоит в современной России, так как природный капитал в экономике этой страны имеет особое значение.

Действительно, по оценкам Всемирного банка, в развитых странах на долю природного капитала приходится лишь незначительная часть общественного богатства: соотношение между природным, человеческим и физическим капиталом составляет 2-5%:68-76%: 18-20%, но принципиально иная ситуация в России, где на долю природного капитала приходится более двух третей: 70%:20%:10% [1]. Понимая значимость решения проблем рационального использования природных ресурсов, правительство РФ приняло ряд стратегических документов, направленных на повышение экономической роли природного капитала. Так, в Концепции долгосрочного развития РФ на период до 2020 года отмечено, что «формирование инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности, наряду со значительным повышением эффективности использования природных ресурсов» [6]. По сути, обеспечения экономического роста в России связано с ростом загрязнений и деградации природного капитала. Все это актуализирует изучение экономического регулирования природопользования, основным элементом которого является стимулирование.

Указывая на важность исследования проблемы стимулирования рационального природопользования, напомним, что начавшийся в 2008 году мировой экономический кризис показал исчерпание потенциала экспортно-сырьевой экономики России. По оценкам Экономической экспертной группы, Россия затратила на антикризисные мероприятия больше всех в мире - более 11% ВВП, а оказалась ниже всех в «двадцатке»- на -7-9% ВВП. По сравнению с этими показателями, например, США затратили на антикризисные мероприятия 8,4 % ВВП, а весь мир в целом -7% [9]. Но, очевидно, что усилий правительств явно недостаточно: за последние 50 лет около 60% мировых экосистемных услуг подорваны в результате антропогенного воздействия, и их скоро будет явно недостаточно при сохраняющихся темпах экономического роста и исчерпания природных ресурсов [8].

Очевидно, что мировая экономика оказывается в затруднительном положении в рамках имеющихся экологических ограничений и современной модели неустойчивого развития. Поэтому важной чертой новой модели мировой экономики должна стать именно экологическая устойчивость и стимулирование интеграции экологического фактора в экономический механизм природопользования. В настоящее время исследования по вопросу интеграции экологического фактора в экономический механизм природопользования ведутся в направлении экспликации причин экологической неэффективности действующего рыночного механизма, формулирования экономических принципов построения экологоориентированного хозяйственного механизма и рассмотрения экологических систем как капитала. Для условий России, где ярко проявляется ресурсный характер экономики в решении проблем природопользования на первый план выдвигается задача формирования и реализации экономического механизма природопользования, причем его центральным звеном, на наш взгляд, должно явиться стимулирование рационального природопользования. Рассмотрим такой подход. Прежде всего, отметим, что под стимулированием мы понимаем процесс внешнего воздействия на природопользователей с целью согласования и реализации экономических интересов. Поскольку экономика является рыночной, то стимулирование может происходить в рамках рыночного саморегулирования. Однако в силу наличия известных «провалов рынка» возможности рыночного саморегулирования весьма ограничены. Данное обстоятельство объективно обуславливает необходимость государственного вмешательства, то есть стимулирование в этом случае связано с государственным регулированием. В Государственном докладе «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2011 году» отмечается, что динамика выбросов в 1990-2010 гг. в основном определялась изменениями экономической ситуации в стране, а также изменениями в структуре топливопотребления [3].

Следовательно, без формирования и реализации целостного механизма экономического природопользования невозможно достичь действительно экологически безопасного развития страны. Но практика реализации мер стимулирования охраны окружающей среды показывает, что действующее в России законодательство в этой области является слабо разработанным и противоречивыми. В 2011 году поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации от природно-ресурсных платежей, налогов и сборов составили 2 319 млрд. руб., в том числе поступления в федеральный бюджет - 2 130 млрд. руб. (что на 29% и 31% соответственно больше, чем в 2010 г.); но в структуре федеральных налоговых платежей данные платежи в совокупности составляют лишь 19 % и этого явно недостаточно для стимулирования рационального

природопользования при сохраняющемся сырьевом векторе развития страны [7]. Заметим еще одно обстоятельство: по данным того же источника, в общем объеме поступлений платежей за пользование природными ресурсами в консолидированный бюджет Российской Федерации 88% (или 2 043 млрд. руб.) составляет налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) [7]. Причем 97% поступлений приносят налоги на добычу нефти и горючего природного газа, а все другие виды платежей настолько незначительны, что не приходится даже вести речь об их бюджетообразующей и, тем более, стимулирующей роли.

В связи с этим полагаем, что при сохранении общей суммы налогов (соблюдения принципа фискальной нейтральности) целесообразно изменить пропорции в сторону увеличения удельного веса налогов, связанных с природопользованием, что позволит, с одной стороны, снизить темпы разрушительного изымания ресурсов из природной среды, а, с другой, стимулировать природопользователей к использованию энерго- и материалосберегающих технологий. На наш взгляд, сегодня в РФ целесообразно совершенствовать экономический механизм природопользования в направлении изменения действующей системы платежей за загрязнение окружающей среды, относя их к экологическим налогам [4]. Причем размер налоговых платежей необходимо повысить до уровня, стимулирующего природопользователей не только к снижению загрязнений, но и к поиску и внедрению новых экологически безопасных техники и технологий. Но одновременно следует поощрять тех природопользователей, кто проводит активную природоохранную политику. В этих целях предлагаем использовать налоговые льготы по объектам и процессам природопользования, причем вовсе не обязательно вносить изменения в действующее федеральное налоговое законодательство, а можно, например, использовать налоговые преференции на региональном уровне, в рамках региональных налогов [5].

Итак, происходящие в современном мире в целом и в России, в частности, неблагоприятные эколого-экономические процессы могут нарушить баланс развития, если в процессе природопользования и при изменении экономической структуры не будет придаваться должного значения экологическому фактору. Действительно рационального природопользования и сохранения эколого-экономических систем можно достичь только при условии формирования и реализации экономического механизма природопользования, центральным звеном которого является стимулирование. Широкое применение стимулирования рационального природопользования в современной России, с ее огромными диспропорциями в развитии и институциональным вакуумом, должно создать условия однонаправленности экономических интересов субъектов

природопользования и способствовать, в конечном счете, формированию экологоориентированной модели инновационной экономики.

Использованные источники:

1. Бобылев С.Н., Захаров В.М. Модернизация экономики и устойчивое развитие.- М.: Экономика, 2011.-295с.
2. Яницкий О.Н. Экологическое мышление эпохи «великого передела».-М.: Российская аполитическая энциклопедия (РОССПЭН), 2008.-224с.
3. Довготько Н.А., Брескина Н.В. Маркетинг как инструмент управления экологически безопасным развитием территорий // НаукаПарк. - 2013. -№ 2 (12).- С. 39 - 42.
4. Millennium Ecosystem Assessment. UNEP, 2005.
5. Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J-P. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. [www. stiglitz-sen - fitoussi.fr](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr)
6. Государственный доклад « О состоянии и об охране окружающей среды Российской федерации в 2011 году [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.mnr.gov.ru/regulatory/list.php?part=75>.
7. Довготько Н.А. Природопользование как объект экономического стимулирования (на примере Кавказских Минеральных Вод) // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – №11 (59). URL: <http://www.uecs.ru>
8. Концепция долгосрочного развития РФ на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf
9. Министерство финансов Российской федерации // официальный сайт (Электронный ресурс). - Режим доступа: [www. minifin. ru](http://www.minfin.ru)

*Смирнова И.А.
студент 5 курса
экономический факультет
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВ С КОРПОРАЦИЯМИ СФЕРЫ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются направления и формы эффективного взаимодействия кредитно-финансовых структур региона с крупными корпорациями энергетической сферы в качестве одного из факторов регионального развития. Показана методологическая важность системного подхода к выявлению и активизации потенциала указанного взаимодействия.

Ключевые слова: энергетические компании, кредитно-финансовые структуры, региональное развитие, системный подход.

Определяемый высшим руководством страны последовательный переход на модель стимулирования развития несырьевого сектора российской экономики с целью ухода от сырьевой зависимости находит свое отражение в целом ряде стратегических документов. Одним из них является проект Энергетической стратегии России на период до 2035 года, в котором в качестве ключевой идеи выступает концепция общеэкономической эффективности, в соответствии с которой энергетическая отрасль страны должна стать, во-первых, инициатором перехода от ресурсно-сырьевого к ресурсно-инновационному развитию ТЭК; во-вторых, изменить свое предназначение в экономике страны за счет переход от «локомотива развития» к «стимулирующей инфраструктуре», то есть к такой инфраструктуре, которая будет способствовать эффективному несырьевому развитию отраслей и направлений деятельности реального сектора экономики. Это определяет изменение главного внутреннего вызова реформирования отрасли на необходимость глубокой и всесторонней модернизации ТЭК России. Для проведения этих глубоких структурных изменений в данной сфере предполагается проведение следующих этапов:

1. 2014-2020 гг. – этап внутренней перестройки.
2. 2021-2025 гг. - этап ресурсно-инновационного развития и формирования инфраструктуры новой экономики.
3. 2026-2035 гг. - этап развития инновационной экономики.

Как видно из этих стратегических ориентиров, в ближайшие 10 лет региональной электроэнергетике потребуется значительный объем инвестиций для удовлетворения растущего спроса, а также для декарбонизации генерирующих мощностей и замены стареющей инфраструктуры. Инвестиции потребуются как в генерирующие мощности, так и в сетевые активы, включая традиционные электростанции, выработку электроэнергии из возобновляемых источников, а также «интеллектуальные» линии электропередачи и распределительные сети. Присутствие такого высокотехнологичного и надежного источника электроэнергии, как РоАЭС, позволяет говорить о серьезных перспективах развития инновационного потенциала отрасли в Ростовской области. При этом, как справедливо отмечает Л.Г.Матвеева, в управлении инновационными процессами в промышленном секторе региона при принятии управленческих решений необходимо учитывать их относительно высокую стохастичность, обусловленную, прежде всего, самой сущностью промышленных инноваций, сложностью их продуцирования, абсорбции и трансфера, а также рисков инвестирования в них как объекта управления [1]. Поэтому участники инновационных проектов в данной сфере, включая кредитно-финансовые структуры, должны уделять большое внимание оценке сопряженной с финансированием (кредитованием) инновационных проектов в энергетической сфере региона рисков составяющей.

Другим важным аспектом взаимодействий участников модернизационных преобразований в ТЭК, направленных на региональное развитие в целом, является учет принципов системного подхода, с позиций которого региональная экономика представляет собой целостный комплекс взаимосвязанных компонентов, взаимодействующих между собой и с внешней средой; при этом ряд взаимосвязей играет системообразующую роль в макроэкономике в целом и отдельных регионах, что связано с ключевой ролью крупных структурных единиц региональной экономики самостоятельного мезоэкономического статуса (таких как крупные энергетические компании), способствующих ее развитию или сдерживающих поступательную динамику, которые зачастую формируют базовые звенья, соединяющие лидирующие и отстающие функциональные зоны территориального комплекса [2].

В соответствии с этим каждый регион, с одной стороны, является относительно обособленной социально-экономической системой; с другой, - открытой к внешним связям. Эти особенности региональной системы проявляются и в формировании состава участников модернизационных преобразований ее базовых секторов, включая энергетическую сферу. В том числе участников инвестиционных процессов: например, в их состав могут вовлекаться как региональные, так и внешние банковские структуры, образуя с компанией своего рода консорциум – интегрированную структуру, создаваемую на период реализации инновационного проекта.

Таким образом, готовность банков к финансированию инновационных проектов в ТЭК региона ограничивается как внешними, так и внутренними факторами. Рассматривая свое участие в инновационных проектах энергетических компаний, кредитно-финансовые структуры стремятся достичь соответствующего уровня диверсификации и ограничить совокупную рискзависимость. В связи с этим наблюдавшийся в последнее время рост числа проектов возобновляемой энергетики создает проблему для банков, поскольку они стремятся к диверсификации своих портфелей. По мнению экспертов, самыми значительными факторами, оказывающими неблагоприятное влияние на готовность кредитных организаций финансировать, например, объекты ядерной энергетики, являются риски, связанные с превышением сметы затрат и задержками в строительстве. Все это может ухудшить экономику проекта и его способность выдерживать большую долговую нагрузку. Поэтому, как правило, банки ожидают, что большая часть инвестиций в новые объекты энергетики будет финансироваться за счет строительных организаций, а сами они будут участвовать только более мелкими долями. При этом главным отличительным моментом банковского кредитования инноваций в энергетическом комплексе региона является объективная и комплексная оценка эффективности иницируемого энергокомпаниями проекта.

Кроме того, кредитные организации убеждены в необходимости государственной поддержки (в форме страхования) с целью достижения минимизации определенных, сопряженных с инновационным проектом, рисков, что может в значительной мере способствовать привлечению финансирования из других источников. Участие в этих проектах международных финансовых организаций (МФО) также приветствуется, равно как и участие проверенных поставщиков технологий. Это может в еще большей степени снизить риски для банков, предоставляющих финансирование крупным энергетическим компаниям региона, и тем самым повысить их интерес к данным проектам.

Следует также отметить, что, как правило, в такого рода инвестиционных взаимодействиях участников инновационных процессов в регионе, как отмечает О.А.Чернова [3], большое внимание в их рискованной составляющей следует уделять и такому вопросу, как управление рисками контрагента. По оценкам экспертов, кредитные организации внимательно изучают членов консорциума, участвующих в проекте, как со стороны кредиторов (в случае предоставления финансирования совместно с другими кредитными организациями), так и со стороны разработчика проекта. В то же время некоторые банки проявляют повышенную осторожность при выборе финансовых партнеров, избегая привлечения новых для них кредиторов или кредиторов, имеющих ограниченный опыт работы. При этом ряд банков проявляют больше осторожности при выборе сторон, участвующих в реализации проекта. В то же время многие банки готовы работать с новыми участниками проекта при условии, что у них сложились хорошие отношения с существующим разработчиком.

При этом следует отметить, что для большинства банковских структур не свойственно предъявление завышенных требований в отношении участия поставщиков технологии. Принято считать, что поставщики технологии, так же, как инвесторы, серьезнее относятся к проекту, хотя в большинстве случаев банки не требуют от них долевого участия. Многие кредитные организации отмечают, что качество контракта на проектирование, материально-техническое обеспечение (МТО) и строительство и их доверие к руководству проекта являются важнейшими факторами при принятии решения об участии в инновационном взаимодействии. В то же время, если применяемая проектом технология является не просто новой, но также и чрезвычайно сложной по своему характеру, долевое участие поставщика технологии определенно рассматривается как важный фактор эффективности создаваемого консорциума.

Банки считают, что институциональные инвесторы довольно редко участвуют в проектном финансировании. Из-за нежелания брать на себя строительный риск такие инвесторы обычно вкладывают средства в функционирующие активы, имеющие достаточно высокий рейтинг (в

регулируемых секторах). В то же время многие банки считают, что эмиссия облигаций может быть хорошим способом привлечения подобных игроков к финансированию сделок в энергетической отрасли.

При этом специалисты отмечают значительные различия в привлекательности тех или иных технологий: по их мнению, среди возобновляемых источников энергия морского ветра может считаться достаточно зрелой технологией для рынка облигаций, тогда как технологии выработки электроэнергии путем преобразования энергии берегового ветра, биомассы и концентрированной солнечной энергии могут оказаться недостаточно испытанными.

Следует также отметить, что на готовность банков кредитовать те или иные проекты в энергетическом комплексе региона влияют такие факторы, как стабильность нормативно-правовой базы, сформированной в границах конкретной территории, и доверие к ней; интегральный уровень регионального риска; развитость информационной среды взаимодействия участников инновационного проекта (членов консорциума), а также некоторые части самого проекта, в частности, строительный и коммерческий риски, комплексное обеспечение, доходность, коэффициенты покрытия денежными средствами.

Большая роль в регулировании и стимулировании инновационных процессов в энергетической отрасли в направлении ее перехода на несырьевую модель отводится государству, которое, с одной стороны, является макрорегулятором этих процессов и выражает интересы всех региональных потребителей энергии, с другой стороны, - участником, заинтересованным в повышении доходности энергетических компаний, выступая также собственником за счет участия в их долевой собственности. Решение этой проблемы находится в плоскости согласования интересов государства и энергетических компаний, представляя собой сложный, но практически важный вопрос процесса модернизации энергетической сферы региона как фактора его устойчивого развития.

Использованные источники:

1. Матвеева Л.Г. Государственная компонента инновационного потенциала региональной промышленности// Государственное и муниципальное управление (Ученые записки СКАГС). -№2.- 2012.С.32-38.
2. Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю. Стимулирование регионального развития: инструментарий системного подхода// Экономический вестник Ростовского государственного университета.-2007.-№4.-Т.5.
3. Чернова О.А. Системообразующие принципы формирования стратегии инновационного развития региона // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2009. - № 10. - С. 46-51.

*Смирнова О.О., к.э.н.
старший научный сотрудник
РАНХ иГС
Россия, г. Москва*

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ: ВОПРОСЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются вопросы выявления ценовой дискриминации в аспекте формирования предпосылок развития методологии антимонопольного регулирования. В частности, освещаются вопросы нормативного определения пространственной ценовой дискриминации и практики ее пресечения.

Ключевые слова: ценовая дискриминация, антимонопольное регулирование, промышленная политика, эластичность спроса, доминирующее положение

После изменения концепции антимонопольного регулирования в США в 1970-х, основной парадигмой регулирования таких злоупотреблений доминирующим положением, как пространственная ценовая дискриминация, стала оценка воздействия рыночного поведения компании с позиции влияния на конкуренцию как непосредственно на рынок реализации товара, так и на смежные рынки. В этой связи оценка влияния на конкуренцию является наиболее значимой для регулирования случаев злоупотребления доминирующим положением с помощью установления дифференцированных цен на товар, в том числе и по географическому признаку.

Так, устанавливая различные цены для потребителей разных регионов, непропорциональные стоимости доставки, доминирующая фирма может максимизировать прибыль и при этом ослаблять влияние конкуренции на рынках потребителей.

Однако не во всех случаях пространственная ценовая дискриминация как экономическое явление рассматривается только с позиции антимонопольного регулирования. Непропорциональное различие в ценах также является элементом многих промышленной политики на уровне региональной и национальной экономики. Так, например, существенным образом отличаются цены в Российской Федерации и за ее пределами на минеральные удобрения, природный газ, металлы, нефтепродукты, электричество, уголь и иные сырьевые товары. Таким образом поддерживается существующий уровень конкурентоспособности экономики.

Пространственная дискриминация на региональном уровне может выражаться в том, что устанавливая цены на сырье на уровне ниже, чем в сопредельных регионах доминирующая форма может давать дополнительные преимущества региональным производствам и быть основой для формирования промышленного кластера.

Однако в целом, пространственная ценовая дискриминация является негативной практикой, искусственно устанавливающей границы между рынками, и препятствующая нормальному развитию конкурентных отношений, применение инструментов которой ограничивается национальным законодательством.

Статьи, прямо запрещающие ценовую дискриминацию есть в нормативных актах США, ЕС, Канады, Австралии, Аргентины, Индии, Бразилии, Кореи, ЮАР других стран.

Кроме того, статьи прямо запрещающие ценовую дискриминацию содержатся в статье 82 (с) Договора о Евросоюзе. В тексте положений указанного нормативного акта указывается, что запрещаются действия одной или нескольких фирм, занимающих доминирующее положение, заключающиеся «в применении различных условий к эквивалентным операциям обмена к различным контрагентами, которые могут привести к потере ими конкурентного преимущества».

Наиболее значимыми случаями в части выявления пространственной ценовой дискриминации являются дела, расследуемые Комиссией ЕС в отношении компании Tetra Pak, а также по факту установления цен вертикально-интегрированными компаниями для контрагентов внутри и вне группы лиц – по отношению к аэропортам Португалии и Испании, базовым для национальных авиакомпаний.

В российском антимонопольном законодательстве пространственная дискриминация как вид ценообразования доминирующей фирмы не выделяется как отдельный вид злоупотребления доминирующим поведением. При этом совершенствование выявления и пресечения ограничения конкуренции помощью разделения покупателей на группы по географическому признаку возможно с помощью совершенствования инструментов экономического анализа с целью антимонопольного регулирования.

Использованные источники:

1. O. Smirnova. Opportunities and limitations of regulation of concerted actions of Russian Federation market participants// Экономика: вчера, сегодня, завтра, № 7-8, 72-86 стр.
2. Смирнова О.О. Пространственная ценовая дискриминация: вопросы выявления и регулирования // Социально-экономические аспекты развития современного государства: материалы II международной научно-практической конференции 9-10 сентября 2013 г.) / Саратов: Издательство ЦПМ «Академия бизнеса», 2013 г. – стр. 98-99
3. Смирнова О.О. Регулирование ценовой дискриминации: нормативное определение и особенности выявления// Приволжский научный вестник № 9, 2013 г., стр. 43-46

*Смирнов О.А., к. ф.-м.н.
доцент*

*кафедра математических методов принятия решений
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, г. Москва*

РЕГУЛИРОВАНИЕ АЭРОПОРТОВОЙ СЕТИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

В статье рассматриваются предпосылки формирования условий для развития низкобюджетных перевозок в Российской Федерации на примере опыта ЕС. В частности, анализируются предпосылки применения бизнес-модели с позиции существующих нормативных и инфраструктурных ограничений.

Ключевые слова: авиационные перевозки, аэропортовая инфраструктура, аэропортовая сеть, региональные авиаперевозки, авиатопливообеспечение

Опыт развития аэропортовой сети является наиболее значимым в мировой авиации. Так, в США находится самое большое количество аэропортов, при этом более 50% аэропортов мира и более двух третей наиболее загруженных аэропортов мира.

Настолько значимое развитие аэропортовой сети стало возможным за счет постоянного развития

Основы нормативного регулирования аэропортовой деятельности были положены в 1938 году, когда был принят The Civil Aeronautics Act. При этом, ранее, деятельность аэропортов регулировалась только региональными нормативными актами и программами развития в области локального транспортного развития, таким же образом определялись сборы и инвестиционная деятельность аэропортов.

Следующий нормативный акт - Federal Airport Act of 1946 определял специфику инвестиционной деятельности аэропорта, определял возможности участия региональных бюджетных средств в финансировании проектов развития аэропортовой сети. До 1970 года, когда данный нормативный акт был заменен Программой развития аэропортов, произошло существенное увеличение федерального финансирования строительства и реконструкции больших аэропортов гражданской авиации.

В результате данных мероприятий современная сеть составляет 5400 публично доступных аэропортов, из которых 4200 принадлежат государству, при этом оставшиеся 1200 аэропортов принадлежал частным инвесторам, в том числе компаниям, осуществляющим деятельность по управлению деятельностью аэропортов.

После предложения Еврокомиссией в 1994 году обеспечения открытого доступа к рынкам наземного обслуживания в рамках программы

«Открытое небо» в аэропортах ЕС была разработана Директива Совета ЕС 96/97/ЕС.

Согласно статье 6 данного нормативный акта, страны-члены ЕС обязаны обеспечить доступ на рынок по наземному обслуживанию в аэропортах и функционирование в крупных аэропортах (более 2 млн. пассажиров и 50 000 тонн грузов в год в год) не менее двух организаций, осуществляющих различные виды наземного обслуживания. При этом, по крайней мере, один из поставщиков не может непосредственно или косвенно управляться руководящим органом аэропорта.

В данной документе также был установлен переходный период до 2001 года для начала функционирования в крупных аэропортах нескольких организаций.

Реализация данной Директивы в различных странах столкнулась с рядом проблем. Так, основным ограничением стали входные барьеры на рынки, такие как:

- лицензирование деятельности независимого оператора (которое может осуществлять как сам аэропорт, так и специализированные организации);
- обязательные требованиями к оператору (например, специализированная подготовка персонала в области стандартов безопасности, финансовая устойчивость оператора, страхование деятельности, осуществление бизнес-планирования, получение сертификата стандарта ИСО).

Также в различных странах существенно отличается продолжительность действия лицензирования. Так, если в Великобритании, Германии, Испании и Дании необходимые разрешения выдаются на 7 лет, то Португалии - не более 1 года.

Результат от внедрения положений Директивы 96/97 существенно отличался в зависимости от размера рынка наземного обслуживания в различных странах ЕС. Так в среднем по странам ЕС-15 доля аэропортов подпадающих под регулирование составляла 40-45%, при этом в некоторых странах этот уровень составлял 75-80%. При этом существуют и обратные примеры – так в 18 аэропортах Испании экономически нерационально другим участникам рынка осуществлять услуги по наземному обслуживанию кроме «базового оператора» - национальной компании Iberia.

Еще одним фактором ограничения на вход является доминирование одного крупного игрока на рынках наземного обслуживания, которым является в некоторых случаях базовая авиакомпания аэропорта. Так, например, дочерняя компания авиакомпании Finnair - Nortport в 2009 году занимала 58% всего объема наземного обслуживания аэропорта Хельсинки, дочерние компании авиакомпании SAS – ISS и Blue1 13,1%.

Следовательно, на долю независимых операторов этого аэропорта приходится не более 30% рынка. Эта тенденция характерна и для остальных рынков ЕС, так по данным 26% аэропортов ЕС-27 2008 года, не аффилированных с «базовыми» авиакомпаниями аэропортов операторам, осуществляющим наземное обслуживание, доступно только 20% рынка.

Несмотря на все эти ограничения, подведение итогов внедрения Директивы 96/97 в 2009 году показало следующие результаты:

- стоимость наземного обслуживания в 75% аэропортах, которые попали под действие регулирования, снизилась с 2002 по 2007 годы на 5-10%;

- прибыльность деятельности операторов наземного обслуживания в условиях конкуренции примерно в 2 раза ниже, чем в условиях монополии;

- увеличилась загрузка аэропортов в ночное время, в том числе и за счет авиакомпаний сектора low-cost;

- увеличилось количество авиакомпаний, оказывающих услуги по наземному обслуживанию самостоятельно;

- значительно увеличилось количество независимых компаний по наземному обслуживанию.

Практика введения Директивы 96/97 оказала существенное влияние на российское государственное регулирование рынков естественных монополий в аэропортах. Так, многие принципы данного документа нашли отражение в Правилах обеспечения доступа к услугам субъектов естественных монополий в аэропортах, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 22.07.2009. № 599.

В отличие в от сферы наземного обслуживания аэропортов стран ЕС, правила недискриминационного доступа 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.

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.

Сравнение роста услуг в случае наличия альтернативных поставщиков услуг в аэропортах указывает на то, что рост цен на услуги аэропорта при наличии конкурентов

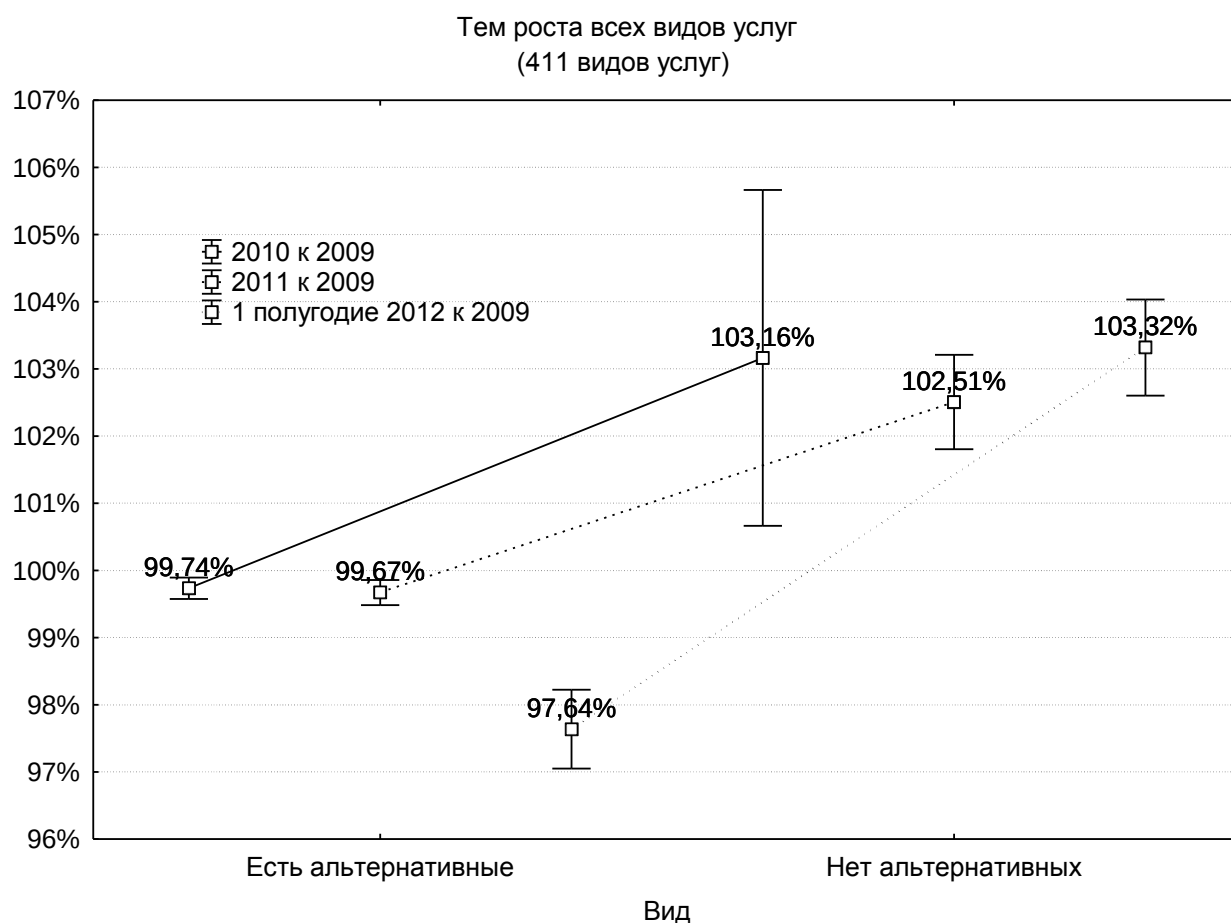


Рис. 1

Размах вариации прироста стоимости услуг аэропортов (на основе данных 411 видов услуг, предоставляемых в федеральных аэропортах)

Анализ указал на позитивный эффект от развития конкуренции на рынках, которые ранее относились к субъектам естественных монополий. Так, в среднем цена авиатоплива при наличии нескольких топливных операторов на 15% ниже, чем в условиях монополии для крупнейших аэропорта, и на 7,5% ниже для аэропортов объемом пассажиропотока выше среднего.

Кроме того, меры по развитию конкуренции имели не только прямой но и косвенный эффект. Так, как 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.

Однако практика рассмотрения дел о нарушениях антимонопольного законодательства указывает на наличие структурных проблем в области доступа в аэропортовой инфраструктуре, особенно в части авиатопливообеспечения. Так, с 2010 года по 1 квартал 2012 года ФАС России рассмотрено более 30 дел связанных с установлением монопольно высоких цен на авиакеросин и отказов в доступе к хранению и заправке воздушных судов как для авиакомпаний, так и для нефтяных компаний.

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. Upham, P., Thomas, C., Gillingwater, D. & Raper, D., Environmental capacity and airport operations: Current issues and future prospects. *Journal of Air Transport Management*, 9, pp. 145–151, 2003.
4. Regulation (EC) No 793/2004 of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 amending Council Regulation (EEC) No 95/93 on common rules for the allocation of slots at Community airports, Strasbourg, 21 April 2004.
5. Postorino, M.N., Barrile, V. & Cotroneo, F., Surface movement ground control by means of a GPS–GIS system. *Journal of Air Traffic Management*, 12, pp. 375–381, 2006.
6. White Paper, European Transport policy for 2010: Time to decide, European Commission, September 2001.

**Смирнов О.А., к. ф.-м.н.
доцент**

**кафедра математических методов принятия решений
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, г. Москва**

РАЗВИТИЕ НИЗКОБЮДЖЕТНЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК В РОССИИ: ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

В статье рассматриваются предпосылки формирования условий для развития низкобюджетных перевозок в Российской Федерации на примере опыта ЕС. В частности, анализируются предпосылки применения бизнес-модели с позиции существующих нормативных и инфраструктурных ограничений.

Ключевые слова: авиационные перевозки, аэропортовая инфраструктура, эксплуатанты воздушного транспорта, low-cost бизнес-модель

Развитие рынка авиационных перевозок за счет расширения сегмента рынка low-cost перевозок в странах ЕС является значимым опытом развития и формирования региональных логистических систем. Так, в начале 2000-х на рынок регулярных перевозок ЕС вышло значительное количество низкобюджетных авиакомпаний, предоставляющих только один класс перевозок. Указанные процессы привели к значительному увеличению региональных аэропортов, не осуществляющих международные рейсы.

Модель low-cost перевозок была использована эксплуатантами воздушного транспорта для формирования конкурентных преимуществ за счет поддержания низких при следующих условиях:

- снижения затрат за счет продаж билетов через интернет;
- придания билетам статуса невозвратных;
- сокращения количества услуг наземного обслуживания.

Так, низкобюджетные авиакомпании снижают затраты за счет отказа от полноценной процедуры регистрации пассажиров, формирования и развития программ для часто летающих пассажиров, а также предоставления ряда других услуг, включаемых в цену билета. Согласно авиационной статистике ЕС, в среднем низкобюджетный перелет составляет около 800 километров.

Для применения бизнес-модели низкобюджетных перевозок первоочередную роль играют региональные аэропорты. Так, несмотря на то, что такие аэропорты не могут предоставить полный спектр сервисных услуг по наземному обслуживанию, за счет незначительного количества предоставляемых слотов (выделяемого времени на взлет и посадку) реже случаются задержки рейсов по техническим причинам. Также, прибытие в региональные аэропорты позволяет значительно сократить время на обслуживание авиарейса – в среднем с 45-60 минут до 25-35 минут. За счет этого low-cost перевозчики на 30% более эффективно используют воздушные суда.

Так, в среднем самолет полносервисной авиакомпании осуществляет до 9 рейсов в день между крупными аэропортами-хабами, в то время как воздушные суда низкобюджетных перевозчиков осуществляют 10-12 перелетов между региональными аэропортами.

Первым low-cost перевозчиков ЕС является компания Ryanair, составившая существенную конкуренцию авиакомпаниям British Airways и Aer Lingus на перевозках между Англией и Ирландией. В настоящее время на долю низкобюджетных перевозок приходится около 30% всего пассажиропотока.

Согласно значительному количеству оценок, повышение пассажиропотока в региональных аэропортах привело к конкуренции между крупными и региональными аэропортами и более эффективному распределению слотов для эффективного использования ресурсов инфраструктуры в сложившейся экономической ситуации.

Наиболее значимым элементом формирования развития региональной аэропортовой сети является предоставление низкобюджетным авиакомпаниям скидок на сборы и тарифы, устанавливаемых низкобюджетным авиалиниям, при этом утверждение уровня сбора осуществляется государственными регуляторами с целью недопущения дискриминации отдельных авиакомпаний.

Практика функционирования низкобюджетных авиакомпаний в ЕС указывает на то, что в некоторых случаях между аэропортами и авиакомпаниями заключаются соглашения о специальных ценах, которые действуют только при выполнении определенных условий, например, определяются только на обслуживание открываемых маршрутов, или устанавливаются в результате переговоров. В этом случае часто такие действия преследуются Еврокомиссией в части нарушения статьи 81 и 82 Договора о ЕС, запрещающей создавать дискриминационные условия для отдельных потребителей. Так, Еврокомиссией был рассмотрен случай нарушения указанных положений Договора авиакомпанией Ryanair, согласно которым авиакомпания предоставляли скидки в размере 2/3 тарифа на обслуживания рейсов указанной авиакомпании.

Таким образом, базовым условием развития низкобюджетных авиаперевозчиков, и как следствие развитие региональной аэропортовой сети, является институционализация предоставления скидок на авиационных сборы, устанавливаемые как тарифным регулятором, так и непосредственно аэропортом. В настоящее время разница предоставления тарифа является нарушением антимонопольного законодательства и соответственно, отсутствуют возможности развитие низкобюджетных перевозок в региональных аэропортах.

Существующая аэропортовая сеть включает в себя 71 международный аэропорт и 52 аэропорта (аэродрома) федерального значения.

Состояние большинства российских аэропортов характеризуется следующими данными:

- 62% имеют взлетно-посадочных полосы (ВПП) с искусственным покрытием, при этом 70% объектов введено в строй около 20 лет назад;
- светосигнальным оборудованием оснащено всего две трети аэродромов;
- оборудование аэропортов России на 85% выработало свой срок службы;

- износ основных фондов аэродромной сети в целом приблизился к 80%.

В качестве основной причины сложившегося положения большинство исследователей называет недофинансирование объектов аэропортовой инфраструктуры.

По оценкам Минтранса России, для нормального функционирования и развития аэропортовой инфраструктуры в России требуется финансирование в размере 65-70 млрд. руб. в год, при этом среднегодовой объём инвестирования не превышает 50% от необходимой суммы.

Особенностью предоставления аэропортовых услуг является то, что существует минимальный объем услуг, без которых прием/выпуск воздушных судов не возможен. Кроме того, при оказании аэропортовых услуг, наряду с нормами международного права, требованиями российского законодательства, Федеральными авиационными правилами, операторы аэропортов руководствуется технологическими графиками обслуживания (ТГО), утверждаемые для каждого типа воздушного судна, а также технологиями обслуживания воздушных судов, пассажиров, багажа, груза и почты.

Оказание потребителям услуг в аэропортах осуществляется в соответствии с утвержденными главными операторами технологиями работ, регулируемыми взаимоотношения лиц, осуществляющих аэропортовую деятельность, порядок движения спецавтотранспорта по аэродрому, порядок доступа на территорию аэропорта и др. в соответствии с требованиями ФАП-ов и постановления Правительства Российской Федерации № 599.

В некоторых аэропортах разработаны и утверждены должностными лицами главных операторов положения (инструкции) о порядке доступа потребителей к отдельным услугам в аэропорту и выделения слотов в рамках осуществления принципов недискриминационного доступа. Однако эти правила не всегда применяются на практике.

Так, потребители не всегда имеют доступ к информации о предоставляемых услугах во всех исследуемых аэропортах. Так, не на всех официальных сайтах главных операторов аэропортов в сети интернет размещены тексты «Типовых договоров» и стандартных соглашений договоров, условия их заключения, перечень услуг, тарифов и сборов, прейскурант тарифов за наземное обслуживание и другая информация в соответствии с требованиями постановления Правительства Российской Федерации № 599.

В настоящее время структура аэропортовой сети в Российской Федерации повержена незначительным изменениям.

Таблица 1.

Структура аэропортовой сети Российской Федерации
(источник данных – Центр расписаний и тарифов)

Объем пассажиропотока	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
от 1 миллиона	6	6	6	7	10	26
от 500 тыс до миллиона	14	14	12	16	16	25
от 100 тыс до 500 тыс	36	36	34	35	34	19
от 30 тыс до 100 тыс	21	22	27	25	24	24
от 10 тыс до 30 тыс	44	48	31	31	34	40
менее 10 тыс	337	329	331	343	327	288
Общий итог	458	455	441	457	445	422

Все это говорит о стагнации авиационных перевозок, так, в 2012 году прекратили деятельность 23 региональных аэропортов.

Наиболее низкий уровень тарифов обслуживания воздушных судов фиксируется в крупных аэропортах с пассажиропотоком более 300 000 пассажиров, самый высокий уровень тарифов характерен для малых аэропортов с ежегодным пассажиропотоком от 1 000 до 10 000 пассажиров.

Динамика изменения тарифов по основным аэропортовым услугам проиллюстрирована в графиках зависимости уровня аэропортового сбора от масштаба аэропорта.

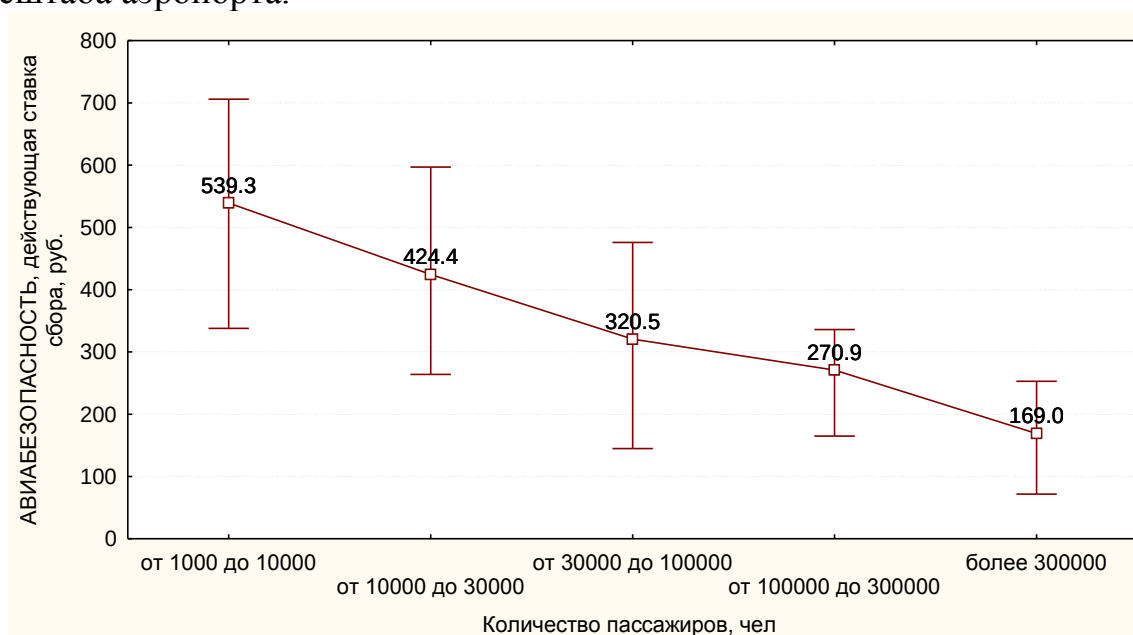


Рис. 1

Зависимость ставки тарифа от размера аэропорта

Наблюдаемая динамика может указывать на высокую себестоимость услуг, оказываемых небольшими аэропортами, что, в свою очередь определяет невозможность без существенных институциональных

изменений развития региональной аэропортовой сети за счет прихода на рынок низкобюджетных авиакомпаний.

Использованные источники:

1. Upham, P., Thomas, C., Gillingwater, D. & Raper, D., Environmental capacity and airport operations: Current issues and future prospects. Journal of Air Transport Management, 9, pp. 145–151, 2003.
2. Upham, P., Raper, D., Thomas, C., McLellan, M., Lever, M. & Lieuwen, A., Environmental capacity and European air transport: stakeholder opinion and implications for modelling. Journal of Air Transport Management, 10, pp. 199–205, 2004.
3. Regulation (EC) No 793/2004 of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 amending Council Regulation (EEC) No 95/93 on common rules for the allocation of slots at Community airports, Strasbourg, 21 April 2004.
4. Postorino, M.N., Barrile, V. & Cotroneo, F., Surface movement ground control by means of a GPS–GIS system. Journal of Air Traffic Management, 12, pp. 375–381, 2006.

Смотрова Е.Е., к.э.н.

доцент

Смирнова Т.В.

студент

Волгоградский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Волгоград

**ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ И
УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ**

В настоящее время, как в Волгоградской области, так и во всей России, очень остро стоит вопрос о рациональном формировании потребительской корзины, о ее расширении и увеличении объема уже включенных продуктов. Это происходит за счет постоянного роста потребностей человека, что в свою очередь свидетельствует о техническом прогрессе и об улучшении качества жизни.

Потребительская корзина (ПК) - набор товаров и услуг, объективно необходимых для удовлетворения первоочередных потребностей человека, то есть минимальный набор услуг, продуктов питания, и непродовольственных товаров, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья [1].

Этот термин в экономических публикациях появился достаточно давно. Так в 1913г. в расчет уровня жизни включалось 24 позиции: 11 – сельскохозяйственных продукты питания; 9 – предметов бытовой необходимости; 4 – промышленных продуктов питания. Затем в 1928г. в СССР рассчитывался потребительский набор продуктов, на основе которого оценивался уровень жизни советского работника (табл. 1) [4, с. 93].

Таблица 1 – Потребительский набор товаров в месяц

Потребительский набор товаров (в месяц)					
№ п/п	Статьи расходов и наименование товаров	Единицы измерения	1913 г.	1928 г.	1990-е гг.
Сельскохозяйственные продукты питания					
1	Хлебные продукты (мука и хлеб ржаные и пшеничные)	кг	24,6	16	8
2	Крупы	кг	3	2,5	1,5
3	Овощи	кг	21,2	12,4	15,6
4	Мясо	кг	3,2	4,6	3,5
5	Молоко цельное	л	3,4	6,2	15,4
6	Яйца	шт	3	8,6	15,2
7	Промышленные продукты питания				
8	Масло растительное	кг	0,7	0,5	0,8
9	Сельдь	кг	1,23	1	-
10	Прочие продукты (сахар, соль, чай)	кг	1,6	2	2
Предметы бытовой необходимости					
11	Обувь мужская	пара	0,07	0,11	-
12	Ткани	м	3,2	3,2	-
13	Посуда	шт	-	2	-
14	Керосин	л	3	0,6	-
15	Мыло простое	кг	0,4	0,5	-
16	Табак 2-го сорта	кг	0,07	0,05	-
17	Спички	коробок	3	1,6	-
18	Дрова	м ²	0,23	0,24	-
Коммунальные услуги					
19	Электроэнергия	ГВт/ч	-	8	400
20	Вода (водопроводная)	Гл			
21	Трамвай	билет	-	3,4	-
Культурно-просветительские расходы					
22	Газета	номер	-	4	-
23	Писчая бумага	лист	-	0,5	-
24	Кино	билет	-	8	-

Если сравнить данные таблицы, то можно заметить, что в потребительской корзине 1928г. в сравнении с 1913г. имеются как экономические (квартплата, электроэнергия, транспорт), так и политические изменения (культурно-просветительские расходы), что имело большое значение для населения в период построения социализма. Расширяется состав потребляемых товаров, некоторые уходят на второй план, а некоторые наоборот становятся еще более востребованными.

В 1993г. в зависимости от природно-климатических условий, национальных традиций и местных особенностей было принято решение, что страна по прожиточному минимуму разделилась на 8 зон: от 1-ой - Краснодарский край до 8-ой – Якутия. В состав входило 35 наименования продуктов питания, что составляло 70% минимального потребительского бюджета, а остальные 30 рассчитывались без расшифровки статей – одной цифрой [4, с. 95].

В 1997г. был принят ФЗ «О прожиточном минимуме в РФ» (№134ФЗ), который стал основой для принятия в 1999г. ФЗ «О потребительской корзине» (№20.1-ФЗ). Он установил состав и объем федеральной ПК, в состав которой входят продукты питания, одежда, обувь, предметы обихода, услуги. Полный их перечень содержит Федеральный закон «О

потребительской корзине в целом по Российской Федерации» (№ 44-ФЗ). Объем потребления рассчитывается в среднем на одного человека в совокупности и по каждой в отдельности из трех групп ПК: продукты питания, непродовольственные товары и услуги для каждой из основных социально-демографических групп населения: трудоспособное население, пенсионеры и дети [5].

В 2000 г была проведена работа по экспертизе проектов потребительской корзины. Экспертиза проводилась Минздравом России — по минимальным наборам продуктов питания, Минэкономразвития России — по минимальным наборам непродовольственных товаров, Госстроем России — по минимальным наборам услуг. Минтруд России осуществлял координацию работы по экспертизе проектов потребительской корзины, анализ и обобщение экспертных заключений федеральных органов исполнительной власти, подготовку сводного заключения. За период работы Комиссии по экспертизе с ноября 2000 г. по июнь 2001 г. субъекты РФ представили в Комиссию 85 проектов потребительской корзины, что охватывает более 95% регионов[2].

Стоимость потребительской корзины в среднем на душу населения в 2001 году составила 1 535 рубля: продукты питания — 755,5 рубля, непродовольственные товары — 371,4 рубля, услуги — 408,1 рубля. По оценке Минтруда РФ, стоимость новой потребительской корзины превысила показатель, определенный на основе методики Минтруда РФ 1992г.: в 14 регионах, на 31-35%, в 37 регионах — на 20-30%, в 18 регионах — на 11-20%, в 10 регионах - на 10%. Незначительно (менее 5%) увеличилась стоимость потребительской корзины при изменении методики расчета в Республике Мордовия, Республике Карелия, Удмуртской Республике, Волгоградской области.

В настоящее время в состав потребительской корзины входят 83 наименования услуг и товаров, в их числе: продовольственных товаров 30 видов, непродовольственных товаров 41 вид и 12 видов различных услуг.

Начиная с 1 января текущего, 2014 года, в Российской Федерации начала свое действие новая потребительская корзина, которая ранее была утверждена сроком на 5 ближайших лет [3].

На основе закона Волгоградской области «О потребительской корзине Волгоградской области», принятого Волгоградской областной думой 23 мая 2013г.: *продукты питания*, включаемые в потребительскую корзину для основных социально-демографических групп населения (трудоспособное население, пенсионеры, дети) по Волгоградской области, устанавливаются в объеме, представленном в табл. 2.

Таблица 2 – Объемы потребления продуктов питания

№ п/п	Наименование продукта	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
			Трудовое население	Пенсионеры	Дети
1	Хлебные продукты (хлеб, макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг	171,6	137	101,2
2	Картофель	кг	80,2	70,0	80,8
3	Овощи и бахчевые	кг	125,2	107,0	126,3
4	Фрукты свежие	кг	60,0	45,0	118,1
5	Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	24,6	22,0	24,2
6	Мясопродукты	кг	63,1	57,0	46,3
7	Рыбопродукты	кг			
8	Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	116,0	98,0	164,4
9	Яйца	шт	210,0	200,0	201,0
10	Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	14,0	11,5	8,2
11	Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	5,1	4,3	3,5

Состав потребительской корзины свидетельствует о том, что жители России должны в больших количествах употреблять в пищу мясные продукты (увеличение с 40 кг/год до 50 кг/год), молочные продукты, рыбные продукты (с 16 кг/год до 20кг/год для взрослого населения), яйца, фрукты и овощи (увеличении почти в 2 раза), при этом значительно сократилась доля хлебных изделий и картофеля, маргарина, растительного масла и прочих жиров различного происхождения.

В свою очередь стоимость непродовольственных товаров и услуг устанавливается в следующих соотношениях со стоимостью продуктов питания (в процентах):

Наименование	Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Непродовольственные товары	55	55	55
Услуги	55	55	55

Необходимо отметить, что повышение цен и прожиточного минимума отражаются только на продовольственных товарах, в отличие от *непродовольственных*, которые остаются неизменными уже долгое время.

Таблица 3 – Объемы потребления непродовольственных товаров

№ п/п	Наименование продукта	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
			Трудовое население	Пенсионеры	Дети
1	Верхняя пальтовая группа	штук/лет	3/7,6	3/8,7	3/2,6
2	Верхняя костюмно-платьевая группа	штук/лет	8/4,2	8/5,0	11/2,0
3	Белье	штук/лет	9/2,4	10/2,9	11/1,8
4	Чулочно-носочные изделия	пар/лет	7/1,4	4/1,9	6/1,3
5	Головные уборы и галантерейные изделия	штук/лет	5/5,0	4/5,6	4/2,8
6	Обувь	пар/лет	6/3,2	6/3,5	7/1,8
7	Школьно-письменные товары	штук	3/1,0	3/1,0	27/1,0
8	Постельное белье	штук/лет	14/7,0	14/7,0	14/7,0
9	Товары культурно-бытового и хозяйственного значения	штук/лет	19/10,5	19/10,5	19/10,5
10	Предметы первой необходимости, санитарии и лекарства	% от общей величины расходов	10	15	12

Согласно таблице 3, каждый трудоспособный гражданин имеет право на приобретение верхней одежды раз в 2,5 года на выбор, осенней или зимней; 2 пары обуви в год (при 4-х сезонов в году); 2 комплекта постельного белья и 1 холодильник на семью, который служит 30 лет (в данной таблице не указано).

Значительную часть ПК составляют услуги, представленные в таблице 4.

Таблица 4 – Объемы потребления услуг

№ п/п	Наименование продукта	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
			Трудовое население	Пенсионеры	Дети
1	Жилье	м ² общей S	18	18	18
2	Центральное отопление	Гкал в год	6,7	6,7	6,7
3	Холодное и горячее водоснабжение	л в сутки	285	285	285
4	Газоснабжение	м ³ в месяц	10	10	10
5	Электроэнергия	кВт/ч в месяц	50	50	50
6	Транспортные услуги	поездок в год	619	150	396
7	Услуги культуры	% от общей величины расходов в месяц	5	5	5
8	Другие виды услуг	% от общей величины расходов в месяц	15	15	15

В среднем на одного гражданина в день приходится 2 ванны воды, транспортные же услуги предполагают 3 поездки в неделю пенсионеру, 619 поездок в год трудоспособному гражданину.

В настоящее время потребительская корзина состоит из минимального набора товаров и услуг, просто позволяющих балансировать человеку на грани физического существования.

ПК должна быть сформирована с учетом климатических, экономических и социальных особенностей каждого региона, должна

включать именно тот объем и перечень товаров и услуг, которые могут выступать в качестве важнейших социальных гарантий. Так же следует не увеличивать срок ее действия с каждым разом, а наоборот уменьшать, так как с учетом технического прогресса, увеличения темпов жизни и рыночной экономики, просто нет возможности, чтобы вещи служили по 20-30 лет, как в СССР. Необходимо рационально оценивать как биологические, так и социальные нужды граждан.

В наш век - век технического прогресса, просто невозможно игнорировать тот факт, что около 90% населения РФ пользуются техникой (телефон, компьютер, телевизор и др.), что тоже, несомненно, необходимо отразить в ПК.

Использованные источники:

1. Станишевская, С.П. К вопросу о Российской экономической корзине / С.П. Станишевская, Д.А. Губанов // Вестник Пермского университета. Экономика. 2012. Вып. 2 (13). – С. 91-98.
2. Общество защиты прав потребителей [Электронный ресурс] // <http://ozpp.ru/tesaurus/198/72/>.
3. Потребительская корзина [Электронный ресурс] // <http://www.ronl.ru/referaty/ekonomika/235557/>.
4. Потребительская корзина на 2014г: состав. Деловая жизнь [Электронный ресурс] // <http://bs-life.ru/makroekonomika/potrebitelskaya-korzina2013.html>.
5. Федеральный Закон о потребительской корзине в целом по РФ [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=59321>

Смышляев В.А.
магистрант 2 курса
«Финансы и кредит»

Российский Государственный Социальный Университет
Россия, г. Москва

ИННОВАЦИИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Эффективность использования инновационных финансовых продуктов и технологий в банковской деятельности показывает, что важнейшим перспективным направлением развития выступает внедрение инфокоммуникационных технологий на финансовых рынках. Однако данную стремительно развивающуюся тенденцию следует рассматривать в системной совокупности с рядом других инновационных направлений в банковском секторе, к числу которых следует отнести процессы финансовой глобализации, пронизывающие все сферы современной российской

банковской системы: процессы слияния, поглощения и объединения банков, проблемы допуска иностранного капитала в национальную банковскую систему. При этом важно подчеркнуть, что в основе всех перечисленных процессов и тенденций лежит межбанковская конкуренция как экономическая философия и мотивационный механизм инновационной активности в сфере банковской деятельности [5].

Рост конкуренции на рынке банковских услуг, изменения законодательной и нормативной базы, существенные региональные различия по составу клиентов и возможностям расширения бизнеса, по уровню развития материально-технической обеспеченности и доступности современных телекоммуникационных систем предъявляют повышенные требования к гибкости внедряемых технологий, возможности их адаптации к новым банковским продуктам, эффективности использования во всех территориальных банках.

Раскрывая экономико-правовое содержание проблемы участия иностранного капитала и иностранных банковских технологий в функционировании национальной банковской системы, следует отметить позицию Правительства РФ и Банка России, которая состоит в том, что «...ограничений для участия иностранного капитала в банковском секторе вводится не будет. Напротив, в общеэкономическом плане для стимулирования притока иностранного капитала, очевидно, требуется существенно улучшить правовое обеспечение прав кредиторов и инвесторов и обеспечить благоприятные налоговые условия для иностранных инвестиций, а также снижение некоммерческих рисков вложений. Необходимо принять также меры по повышению транспарентности финансового состояния и структуры собственности участников финансового рынка, включая, разумеется, и банки. Расширение присутствия иностранного капитала на российском банковском рынке важно еще и потому, что западный капитал способствует продвижению на российский рынок современных банковских технологий, новых финансовых продуктов, культуры банковского дела» [4].

Как показывает практика, различные виды ограничений в отношении иностранных инвесторов широко применяются в странах с развивающимися рынками, однако ограничения имели место и в группе развитых стран, которые подчинены, прежде всего, национальным экономическим интересам [12].

Допуск иностранных банков в российский банковский сектор, номинально ограничивает возможные институциональные формы, что следует из ст. 2 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»: банковская система РФ включает в себя банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков [13]. Однако фактически не существует законодательно

прописанного механизма открытия филиалов иностранного банка, что де-факто означает отсутствие такой возможности (при том, что в законодательстве нет прямого запрета). Более того, создание таких филиалов имело место в России, но на основании индивидуального разрешения Банка России: подобным образом в начале 90-х гг. был открыт действовавший вплоть до 2003 г. филиал армянского банка «Анелик РУ» [1]. Очевидно, что это диктуется позицией Банка России в отношении присутствия филиалов иностранных банков, которая заключается на настоящем этапе во временном ограничении их деятельности на территории страны.

Меры протекционистского характера, применяемые в России, следует считать достаточно оправданными в рамках трансформационного процесса, ограничивая российские коммерческие банки от конкуренции и агрессии со стороны более мощных мировых банковских «гигантов», активы которых, порой, превышают размеры всей банковской системы России (по данным журнала «The Banker» на начало 2006 г. активы каждого из 65 крупнейших мировых банков превышали 190 млрд долл. США, то есть суммарный показатель по всем российским банкам). На долю иностранных дочерних банков, работающих в России, приходилось более 12 % полученной чистой прибыли всей банковской системы (при доле этой группы банков в активах 7,7 %), а уровень рентабельности активов (3,6 %) и капитала (30 %) существенно выше аналогичных показателей по всем российским банкам (2,3 % и 15 % соответственно); удельный вес просроченной задолженности по кредитам небанковским заемщикам (0,5 %) почти в три раза ниже среднего показателя по банковской системе [12].

Таким образом, расширение присутствия иностранных банков в России (в разных организационно-правовых формах) в рамках четко продуманной и последовательно реализуемой стратегии их допуска, основанной на балансе национальных интересов, с одной стороны, и интересов иностранных инвесторов, с другой стороны, будет способствовать повышению конкурентоспособности, как национальной банковской системы, так и экономики страны в целом.

Проблема увеличения абсолютных размеров работающих активов касается более чем 800 относительно небольших кредитных организаций, на долю которых приходится около 10 % совокупных банковских активов [8]. Особо остро эта проблема ощущается на региональном уровне. Одним из возможных способов ее решения является объединение небольших банков в один крупный, что требует решения ряда правовых проблем, а также оценки экономической эффективности интеграционных процессов как основы ускоренного внедрения банковских инноваций в региональных банках.

Система показателей эффективности банковского бизнеса отличается сложностью построения. Традиционно нижнюю границу эффективности задает точка безубыточности, в которой чистый доход покрывает

постоянные затраты. В кредитных организациях преобладающую долю постоянных затрат составляют управленческие расходы. По мере укрупнения кредитной организации и увеличения активов уровень управленческих расходов снижается, и это создает своеобразные дополнительные конкурентные преимущества крупных банков. Уровень управленческих расходов зависит не только от размера банковских активов, но и от территориальных масштабов его деятельности. Поэтому с позиций повышения эффективности Н.Н. Медведевым и О.В. Михалевым предложены несколько возможных сценариев развития банковского сектора региона:

- а) объединение всех банков субъекта Федерации;
- б) объединение всех банков за исключением одного самого крупного с формированием двух региональных кредитных организаций;
- в) объединение всех банков за исключением двух самых крупных с формированием трех региональных кредитных организаций [8].

Очевидные преимущества описанных сценариев концентрации банковского капитала заключаются в создании более крупного и потенциально более надежного банка, что должно благоприятно сказываться на уровне межбанковской конкуренции в регионе, стимулирующей дальнейшее развитие и внедрение финансовых инноваций. Реорганизация банков в форме присоединения и слияния имеет ряд особенностей. К числу основных причин, которые служат толчком к началу слияний и присоединений в банковской сфере, относятся:

- 1) усиление конкуренции на рынке;
- 2) ужесточение требований Банка России к кредитным организациям;
- 3) продажа банков как непрофильных активов [2].

В современных условиях присутствует усиление межбанковской конкуренции. На рынке банковских услуг серьезно обозначили свое присутствие несколько крупных иностранных банков. Однако они присутствуют только в Москве и лишь некоторые - в Санкт-Петербурге. Федеральные банки, создав крупные региональные сети, максимально усилили конкуренцию на региональных рынках. Однако это не приводит ни к крупным слияниям банков федерального масштаба, ни к объединению региональных банков для достижения федерального масштаба. Эти процессы связаны с тем, что параллельно с усилением конкуренции происходит расширение самого рынка банковских услуг вместе с ростом его инновационной привлекательности, и банки пока еще не подошли к критической черте, когда владельцам нужно принимать сложные решения о продаже бизнеса или договоренностях с партнерами об объединении.

Ужесточение требований ЦБ РФ также называют одной из причин, по которым банки могут начать объединяться. Ключевыми являются требования по капиталу и возможность войти в систему гарантирования

вкладов. Однако это в настоящее время не является побуждающим мотивом к объединению банков. Какие-либо другие существенные изменения деятельности кредитных организаций не предполагаются, поэтому фактор возможного ужесточения требований регулирующего органа не побуждает субъекты банковского сектора к слияниям и присоединениям. [7]

Современная мировая финансовая система характеризуется существенными изменениями, введением многочисленных новшеств в организацию, методы управления банка и формы обслуживания корпоративных и индивидуальных клиентов. Глобализация финансовых рынков означает также сближение, сходность и идентичность цен и качества в определенный период времени на конкретный финансовый продукт во всем мире. При этом не учитываются местные затраты или другие местные условия. Глобальный пресс конкуренции также заставляет поддерживать темп введения инноваций, обычно более высокий, чем таковой на рынке, защищенном национальной протекционистской политикой.

Инфокоммуникация рынков заключается в повсеместном использовании участниками международных финансовых рынков новейших информационных систем, глобальных баз данных и интегрированных компьютерных систем управления. Цифровые технологии произвели революцию в финансовом мире и в дальнейшем будут влиять на него еще активнее. Дополнительные факторы глобализации, такие как секьюритизация, стандартизация, потоки капиталов, применение современных теорий по управлению портфелями активов, финансовые инновации и аспекты рыночной изменчивости, зависят напрямую от применяемых и в настоящее время развиваемых далее информационных технологий[6].

Таким образом, наибольшее влияние на формирование современного банковского бизнеса оказали два взаимосвязанных процесса - глобализация и развитие информационно-коммуникационных технологий. Глобализация сопровождается дерегулированием банковской деятельности и либерализацией финансовых рынков. На волне дерегулирования практически повсеместно ликвидированы институциональные разграничения между различными видами банковской и финансовой деятельности: коммерческой, инвестиционной, страховой и т. д. В результате уничтожения входных барьеров банки вынуждены конкурировать одновременно на многих сегментах финансового рынка, причем не только друг с другом, но и с другими финансовыми организациями - страховыми компаниями, инвестиционными фондами, финансовыми компаниями и т. д. [11].

Либерализация финансовой сферы стимулирует развитие заграничной филиальной сети банков и формирование международного банковского бизнеса, что, естественно, усиливает конкурентную борьбу, но

одновременно активизирует процессы консолидации банковского капитала. Во всех странах увеличилось количество слияний и присоединений, расширились и стали более разнообразными формы интеграции банков и их кооперации с небанковскими кредитно-финансовыми органами. Банки, чтобы выдержать давление конкуренции, вступают в стратегические альянсы, участвуют в различных консорциумах, осуществляют синдицированное кредитование и т. п.

В результате глобализация и информационные технологии как две тенденции, определяющие современную мировую финансовую деятельность, оказывают противоречивое воздействие на банковский бизнес. С одной стороны, открывают перед ним инновационные технологические возможности, а с другой - усиливают давление старых, традиционных и новых конкурентов, требуют нестандартных, быстрых решений, затрагивающих стратегию их развития.

Под влиянием глобализации и информационно-коммуникационных технологий качественно изменились потребности клиентов в финансовых услугах. Два взаимосвязанных процесса определили характер произошедших изменений: дезинтермедитацию и секьюритизацию. Дезинтермедитация - это набирающая силу тенденция отказа кредиторов и заемщиков от услуг финансовых посредников, прежде всего банков, на финансовых рынках и ориентация на прямые связи «инвестор - эмитент ценных бумаг». В поиске более выгодного размещения свободных капиталов их владельцы отказываются от традиционных банковских депозитов и обращаются к более доходным и ликвидным ценным бумагам, предъявляя преимущественный спрос на услуги по финансовому консультированию и управлению портфелями. Характерной чертой последнего десятилетия стал выход на рынок ценных бумаг средних и даже мелких предприятий, наряду с активным участием в эмиссиях крупных национальных корпораций. В этих условиях банки неизбежно теряют часть традиционных доходов от прямого кредитования, но одновременно получают возможность расширять объем и спектр услуг по сопровождению выхода своих клиентов на открытый рынок, так называемый инвестиционный банкинг. Секьюритизация кредитных отношений, то есть обличение их в форму ценных бумаг, наибольшее воздействие до сих пор оказывала на американские банки. Но и в Европе данные процессы проявляются достаточно отчетливо и приводят к изменению структуры банковских балансов, доходов и расходов. Желание клиентов приобретать долговые обязательства банков, а не держать деньги на их депозитных счетах повышает общие издержки рефинансирования. Ориентация заемщиков преимущественно на рыночные инструменты внешнего финансирования (облигации, ноты, боны, краткосрочные коммерческие бумаги и т. п.) сокращает долю процентных расходов банков и стимулирует поиск источников непроцентных доходов. И снова встает

вопрос об усилении конкуренции, поскольку на рынке ценных бумаг действуют свои посредники, и стремление банков найти там нишу для себя наталкивается на их естественное сопротивление [3].

Базисные инновации уже сформировали современный технологический уклад начала XXI в. в наиболее развитых странах мира, основой которого является микроэлектроника и информатика, составляющие его ядро и, в свою очередь, образовавшие кластеры, то есть взаимосвязанные технологии производства. Высокие компьютерные, инновационные технологии являются основой для глобализации финансовой сферы [9; 10].

В России уже сформирована рыночно ориентированная банковская система. По мере повышения степени открытости экономики российские банки испытывают усиливающиеся воздействие всех тенденций, определяющих развитие современного банковского бизнеса, прежде всего глобализации и внедрения информационно-коммуникационных технологий. Чтобы не потерять конкурентные преимущества, оно должны постоянно совершенствоваться и обновлять операции и услуги в ответ на растущие потребности клиентов, внедрять более прогрессивные структуры управления, которые позволяли бы гибко реагировать на изменяющиеся внешние условия и одновременно обеспечивали бы контроль издержек и эффективности. Устойчивый экономический подъем в последние годы и связанный с ним рост спроса на кредиты дает российским банкам широкие возможности для ускоренного внедрения новых прогрессивных банковских и инфокоммуникационных технологий.

Использованные источники:

1. Бакарев, А. А. Некоторые вопросы реорганизации банков / А. А. Бакарев // Деньги и кредит.-2010.-№7-С.50-53.
2. Белоглазова, Г. Н. Современный банковский бизнес. Ответы на вызов нового времени. (Глобализация и развитие информационных технологий как предпосылки изменения характера банковского бизнеса) // Проблемы современной экономики. - 2011.-№1.-С.31-38.
3. Геращенко, В. В. Стратегические цели дальнейшего реформирования банковской системы и текущая ситуация в банковской сфере / В. В. Геращенко // Вестник Финансовой академии при Правительстве РФ. - 2008. - №3.-С.13-19.
4. Забашта, Е. А. Межбанковская конкуренция как мотивационный фактор инновационной активности в банковской сфере России / Е. А. Забашта // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2011. -Прил.№6.-С.42-47.
5. Забашта, Е. А. Финансовые инновации и их роль в развитии коммерческих банков России / Е. А. Забашта // Материалы XXIII Научной сессии аспирантов экономического факультета Ростовского государственного университета. - Ростов н/Д : Изд-во Ростов. гос. ун-та, 2011.-С.78-81.

6. Лунтовский, Г. И. Проблемы и перспективы развития банковского сектора России / Г. И. Лунтовский // Деньги и кредит.-2012.-№5.-С.6-8.
7. Медведев, Н. Н. Объединение банков: оценка экономической эффективности / Н. Н. Медведев, О. В. Михалев // Деньги и кредит.-2012.-№12.-С.44-47.
8. Михайлов, Д. М. Финансовая глобализация как фактор экономического влияния / Д. М. Михайлов // Вестник финансовой экономики. - 2010. -№ 4. - С.13-23.
9. Мовсесян, А. Информационные аспекты транснационализации / А. Мовсесян // Мировая экономика и международные отношения. - 2012. -№ 2. - С.121-129.
10. Синева, В. М. Влияние глобализации на банковский бизнес / В. М. Синева // Деньги и кредит.-2011.-№3-С.53-55.
11. Тальянцев, С. В. Проблемы допуска иностранного капитала в национальную банковскую систему / С. В. Тальянцев // Деньги и кредит - 2010.-№5.-С.33-35.
12. Анелик РУ. - Режим доступа: [http:// www.anelik.ru](http://www.anelik.ru).
13. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности». - Режим доступа: [http:// www.garant.ru/](http://www.garant.ru/).

*Смышляев В.А.
магистрант 2 курса
«Финансы и кредит»*

*Российский Государственный Социальный Университет
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Одной из приоритетных задач государства в современных условиях является улучшение жилищных условий граждан. Для решения этой задачи должны быть одновременно задействованы два механизма: поддержка со стороны государства, а также улучшение и упрощение условий по предоставлению жилищных кредитов финансовым институтам.

Современная банковская система - неотъемлемая часть российской экономики. Кредитные операции составляют основу активной деятельности коммерческих банков.

В России рынок ипотечного жилищного кредитования только зарождается и понятия «ипотека», «закладная» еще не стали привычными для большинства россиян.

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран не только 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[1].

Целью развития системы ипотечного кредитования является, с одной стороны, улучшение жилищных условий населения, а с другой, стимулирование спроса на рынке недвижимости и строительства. Кроме этого поддержка государством развития ипотечного кредитования является одной из основных предпосылок достижения реального экономического роста в стране. Особое место ипотечного кредитования в системе рыночной экономики определяется и тем, что оно является одним из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу. Ипотечное кредитование оказывает огромное влияние на мотивацию человека, общественные процессы, происходящие в обществе.

В более полном и широком понимании ипотека означает не только ипотечные кредиты в виде банковской ссуды или закладной, но и рынок ипотечных бумаг. Кредит по ипотеке самый долгосрочный -от 10 до 40 и более лет - и имеет, как правило, сравнительно низкие процентные ставки.

Ипотека позволяет предпринимателю увеличить долю производительно используемого свободного капитала, землевладельцам финансировать покупку дополнительных участков земли, увеличивать капитальные затраты на возведение современных производственных построек и сооружений и т. п., физическому лицу улучшать свои жилищные условия: покупать новое или дополнительное жилье.

Важным элементом российской государственной политики является формирование рынка доступного жилья. Это декларируется на самом высоком уровне. Ипотека - основной механизм достижения этой цели. Во всех экономически развитых странах люди не приобретают жилье (квартиру, дом), заплатив за него единовременно полную стоимость, а получают ипотечный кредит, что позволяет вселиться в квартиру сразу после оплаты первой части долга, потом же, в течение ряда лет, периодическими платежами заемщик возвращает кредит и проценты по нему. Россия вряд ли должна быть исключением - и перестает им быть.

В наибольшей степени ипотека развита в США, Канаде, Великобритании, Германии, Франции, Швеции, в России развита в наименьшей.

И все-таки под давлением реалий действительности ипотека стала пробиваться сквозь завалы предрассудков на наиболее болезненном участке жизни российского общества - в жилищном строительстве.

В России первыми начали свою деятельность в области ипотечного кредитования Санкт-Петербургский ипотечный банк, Московский

коммерческий банк ипотечного кредита, "Опцион", Акционерный специализированный коммерческий банк.

В настоящее время коммерческие банки России могут предоставлять три вида жилищных ипотечных кредитов:

-краткосрочный или долгосрочный кредит, предоставляемый заемщиками на приобретение или обустройство земли под предстоящее жилищное строительство - земельный кредит;

-краткосрочный кредит на строительство жилья, предоставляемый для финансирования строительных работ - строительный кредит;

-долгосрочный кредит для приобретения жилья -кредит на приобретение жилья.

Жилищное кредитование осуществляется при соблюдении основных принципов кредитования: целевого использования, обеспеченности, срочности, платности. Сумма выдаваемого банком кредита не должна, как правило, превышать 70 % стоимости приобретения и обустройства земли, строительства или стоимости приобретаемого жилья, зафиксированной в закладной, при условии вложения заемщиком недостающих средств в размере не менее 30 % стоимости кредитуемого объекта.

Развитие ипотечного жилищного кредитования проходит в сложной экономической ситуации. Статистические данные фиксируют, с одной стороны, недостаточную обеспеченность российских граждан жильем, с другой - небольшие объемы ипотечных жилищных кредитов, выданных коммерческими банками.

Чтобы составить прогноз развития ипотечного жилищного кредитования в России, необходимо знать общую площадь жилья для удовлетворения спроса населения (в расчете 40 кв. м на одного человека). В США этот показатель равен 70 кв. м, во Франции - 35 кв. м, в Японии - 31 кв.м.

Решение жилищной проблемы должно стать приоритетным направлением государственной политики. Следует сказать, что примерно 60 % жилых строений в России построено более 30 лет назад и изношено более чем на треть. Около 20 % городского жилья неблагоустроено, более 11 % нуждается в капитальном ремонте. Цифры красноречиво свидетельствует, что количество вводимых жилых домов постоянно сокращается.

В очереди на улучшение жилищных условий стоят 4,43 млн семей (18,6 % общего количества). Время ожидания в очереди на получение социального жилья -15-20 лет. Количество желающих улучшить жилищные условия - 31,6 млн семей (61 %).

К факторам, осложняющим развитие ипотечного кредитования в нашей стране, можно отнести:

- неотработанность государственными финансовыми и экономическими органами функционирования системы ипотечного жилищного кредитования;
- относительную слабость отечественной банковской системы, ее незаинтересованность в работе с населением; отсутствие опыта долгосрочного кредитования;
- невысокий финансовый потенциал отечественных страховых, риэлтерских и оценочных компаний;
- юридические проблемы, охватывающие вопросы создания жилищно-инвестиционного законодательства, нормативно-правовой базы;
- отсутствие необходимого опыта по страхованию рисков, возникающих в связи с предоставлением населению ипотечного кредита;
- отсутствие у населения устойчивых моделей сберегательного и кредитного поведения;
- высокая стоимость ссуд при низкой платежеспособности населения;
- проблема привлечения долгосрочных ресурсов в ипотечную жилищную систему.

На сегодняшний день в России так и не сложилась четкая система ипотечного жилищного кредитования. Но важным этапом, закладывающим организационные основы ее функционирования, явилось создание (в качестве оператора вторичного рынка ипотечных кредитов) Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). На сегодняшний день Агентство заключило договоры с 70 субъектами РФ.

Наиболее успешно ипотечное кредитование развивается в Башкортостане, где в день выдается до 30 ипотечных кредитов. Схема там очень похожа на систему розничного кредитования в магазинах Москвы. Оренбургская область - одна из первых в РФ - приступила к внедрению ипотечного кредитования.

Основной проблемой для банков, работающих в области долгосрочного ипотечного кредитования, стала проблема привлечения ресурсов, которую с полным основанием можно считать наиболее значимой для развития системы жилищного кредитования в России.

Слишком "короткие" и дорогие привлеченные ресурсы сильно ограничивают возможности российских банков при ипотечном кредитовании. Ни один банк не в состоянии формировать свой кредитный портфель из долгосрочных кредитов, опираясь при этом на краткосрочные источники. Несовпадение банковских активов и пассивов по срокам, объемам и ставкам рано или поздно приводит банк к потере ликвидности и банкротству.

Имеются две основные стратегии привлечения банками финансовых ресурсов для ипотечного кредитования:

1) ориентация на "розничные" источники кредитных ресурсов (депозиты населения и юридических лиц);

2) ориентация на "оптовые" источники кредитных ресурсов (кредитные линии российских и иностранных кредитных организаций, средства институциональных инвесторов, целевые облигационные займы).

К "розничным" источникам кредитных ресурсов можно отнести также средства на "контрактных" жилищных накопительных счетах (такие счета предполагают на первом этапе накопление гражданином определенной суммы средств с условием получения ипотечного кредита в этом же банке для приобретения жилья).

По ряду причин (например, потеря доверия к большинству банков со стороны населения после августа 1998 г.) вклады населения являются наименее возможным сегодня источником привлечения долгосрочных ресурсов для ипотечного кредитования. Кроме того, вклады населения оказываются наиболее мобильными при появлении любой негативной информации о банке, а законодательство обязывает банки выдавать вклады по первому требованию вкладчика, если даже это требование нарушает условия договора с банком.

Привлечение ресурсов для ипотечного кредитования из "оптовых" источников считается более предпочтительным для банков способом привлечения кредитных ресурсов [3]. К таким источникам относятся:

- кредитные линии, открытые одним банком или консорциумом банков;

- средства, предоставленные институциональными инвесторами (пенсионными фондами, страховыми организациями и др.) сроком на 5-10 лет;

- средства от продажи целевых облигационных займов.

Один из вариантов организации эффективно действующей системы ипотечного жилищного кредитования и обеспечения ликвидности банков, выдающих ипотечные кредиты, основан на "оптовых" источниках, формирующихся за счет вторичного рынка ипотечных кредитов. На первичном рынке кредиторы (коммерческие банки) выдают населению ипотечные кредиты. Для обеспечения быстрой возвратности кредитных ресурсов и решения, таким образом, проблемы собственной ликвидности кредиторы продают выданные ими ипотечные кредиты на вторичном рынке - специально для этой цели созданному Агентству ипотечного жилищного кредитования или иному оператору вторичного рынка. Таким образом, целостная система ипотечного жилищного кредитования должна включать в себя как первичный, так и вторичный рынок таких кредитов, обеспечивающий рефинансирование банков, выдающих ипотечные кредиты.

Возможны следующие модели привлечения банками, выдающими ипотечные кредиты, долгосрочных кредитных ресурсов.

Модель 1. Выпуск банками ипотечных облигаций, обеспеченных закладными, и их реализация на финансовом рынке.

Модель 2. Организация рефинансирования банков на вторичном рынке ипотечных кредитов через операторов этого рынка.

Модель 3. Рефинансирование банков через механизм выпуска ипотечных облигаций под залог закладных (ипотечных кредитов).

Модель 4. Заключение банком с юридическими и/или физическими лицами кредитных договоров под залог жилья с оформлением соответствующих закладных.

Модель 5. Рефинансирование ипотечных операций путем привлечения инвесторов через систему Общих фондов банковского управления (ОФБУ), являющейся одной из действующих в России форм осуществления коллективных инвестиций. Поскольку в состав портфеля ОФБУ могут входить деньги и ценные бумаги, то возможна организация специализированных ОФБУ, средства которых будут направлены на приобретение исключительно закладных.

В ноябре 2003 г. вступил в силу Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах». Прежде всего, российские «ипотечные» банки, смогли лучше понять особенности данного вида финансовых инструментов. К сожалению, появление закона пока не привело к практическим результатам [2].

Но необходимо отметить, что российский ипотечный рынок за этот период сделал большой скачок. Говоря о перспективах рынка ипотечных ценных бумаг (ИЦБ), уместно провести аналогию с рынком закладных. В 1998 г. понятие «закладная» (новый вид ценной бумаги) впервые появилось в российском законодательстве, а сегодня объем закладных, находящихся только в портфеле АИЖК, приближается к 1 млрд долл. Операции банков по продаже пулов закладных перестали быть экзотикой и проводятся регулярно. Более того, спустя 7 лет с момента принятия закона об ипотеке участники строительного рынка всерьез говорят о том, что ипотека превратилась в значимый макроэкономический фактор. По крайней мере, об ипотеке как о важной составляющей растущего спроса вспоминают всякий раз, когда речь заходит о причинах быстрого роста цен на жилую недвижимость. Возможно, спустя какое-то время сегмент ипотечных ценных бумаг займет достойное (если не главенствующее) место на национальном рынке капиталов.

В качестве сравнения приведем показатели ипотечного рынка США. Объем ипотечных кредитов на американском рынке (около 7 трлн долл.) составляет приблизительно 60 % ВВП. При этом не менее 70 % этих кредитов секьюритизируется. Американский рынок по объему сопоставим с рынком государственного долга - около 5 трлн долл. против 7,5 трлн долл. на рынке казначейских ценных бумаг. С достижением соответствующего

качества российского ипотечного (и, конечно, инвестиционного) рынка при современной величине ВВП России (15,2 трлн руб.) гипотетически можно было бы рассчитывать на объем рынка ИЦБ в 100-200 млрд долл. Текущий объем рынка корпоративных облигаций составляет не более 18 млрд долл., т. е. имеет на порядок меньший объем, а стоимость ежегодно возводимого жилья не превышает 20 млрд долл.

Но можно отметить, что российский законодатель, предложив рынку закон об ИЦБ, не смог добиться намеченной цели. Закон оказался изолирован от экономических и правовых реалий, подготовлен без должной проработки бизнес-модели и международного опыта. В конструкции ипотечных ценных бумаг попытались соединить как германскую, так и американскую модель рефинансирования, обеспечив их российской схемой коллективных инвестиций. Причем все это делалось в короткие сроки, без должного осмысления.

Ипотека в условиях рынка пока еще только набирает обороты, интерес к ней со стороны банков, инвесторов и населения довольно высок, но пока в этой области остается множество нерешенных вопросов.

Правительство России решило удвоить ВВП с помощью вовлечения пенсионных денег в ипотеку. Пенсионные деньги позволяют увеличить обращения ипотечных ценных бумаг, которые выпущены АИЖК в феврале 2005 г. В рамках этой программы должны будут субсидироваться первоначальные взносы на жилье для молодых семей. Помощь всем семьям должна быть дифференцированной, в зависимости от их годового дохода (как это делается в Германии, Франции, Испании, США).

В настоящее время собственные программы ипотечного кредитования в Москве демонстрируют ВТБ, Газпромбанк, Европейский трастовый банк, Первое ОВК, Райффазенбанк, Сбербанк и многие другие.

Что же препятствует внедрению американской модели ИЖК в России? Ключевыми отличиями внешних условий формирования систем ипотечного жилищного кредитования в 80-е г. в США и современной России являются: уровень развития рыночных отношений; ограниченные размеры бюджетных средств, которые могут быть направлены в эту сферу; высокие темпы инфляции; кредитный риск, слабая банковская система, низкая доступность жилья; неразвитый фондовый рынок. Поэтому необходимо развивать параллельно и другие модели ИЖК, в частности систему строй сберкасс.

Следующим важным вопросом является формирование и развитие ссудо-сберегательных касс, которые наряду с коммерческими банками могли бы заниматься ипотечным кредитованием. Но для этого им необходимо создать определенные условия.

Аналогичные программы ипотечного кредитования предлагают Абсолют-банк, Газпромбанк, Городской ипотечный банк, Сбербанк и другие.

Государство должно создать институт ипотеки и условия надежного эффективного функционирования всей системы ипотечного кредитования. Необходимо провести институциональные реформы и создать правовое поле в целях стимулирования ипотечного рынка. Ипотека является мощным инструментом экономического развития, решающим не только социальную задачу - обеспечение граждан жильем, но и стимулирующим все смежные отрасли экономики.

Создание системы ипотечного кредитования не только позволит резко ускорить решение важнейшей социальной проблемы улучшения жилищных условий населения, но и через активизацию жилищного строительства оказать положительное влияние на макроэкономическую ситуацию в стране в целом, обеспечить импульс для экономического подъема и стать своего рода «локомотивом» для других отраслей экономики России.

Использованные источники:

1. Сафронов В. А. Вопросы капитализации и устойчивости российского банковского сектора // Финансы. 2012. №2. С. 16-21.
2. Тарачев В. А. Роль рынка ценных бумаг в инвестиционном обеспечении экономического роста // Рынок ценных бумаг. 2010. №1. С. 13-18.
3. Хейсворт Р. Региональный банк: проблемы и перспективы // Банковское дело. 2013. №7. С. 21-25.

Смышляев В.А.
магистрант 2 курса
«Финансы и кредит»

Российский Государственный Социальный Университет
Россия, г. Москва

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ УСЛОВИЙ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Как известно, главнейшей закономерностью любой экономики является проблема аллокации - противоречие между безграничностью человеческих потребностей и ограниченностью ресурсов, необходимых для их удовлетворения [2]. Именно по этой причине зачастую возникает потребность в такой финансовой операции, как кредитование, что обуславливает актуальность выбранной темы исследования. Проблема выявления тенденций изменения процесса кредитования характерна для всех субъектов Российской Федерации, в том числе и для Омской области.

В статье будет исследоваться зависимость параметров кредита от состояния экономики также будет рассмотрена зависимость этих показателей от мировых цен на нефть марки "Urals" и построены многофакторные регрессионные модели на основе предварительного корреляционного анализа пространства исследуемых параметров потребительского кредитования.

«Кредит - это отношение между кредитором и заемщиком по поводу возвратного движения ссуженной стоимости» [1].

Принципами банковского кредитования являются следующие постулаты:

- условия сделки должны адекватно учитывать коммерческие интересы и возможности обеих сторон;

- условия кредитной сделки не должны противоречить нормам законодательства и банковским правилам;

- кредит выдаётся на определённый срок;

- заёмщик должен заплатить за право пользования кредитом оговоренную сумму процентов;

- в определённый срок должна быть возвращена вся сумма кредита;

- изменение условий кредитного договора может производиться только в соответствии с правилами, сформулированными в самом кредитном договоре либо в специальном приложении к нему. Кредитование имеет как положительные стороны, так и негативные. К положительным можно отнести следующие:

- покупка в кредит спасает от возможности подорожания товара в будущем;

- покупка в кредит спасает от возможности исчезновения товара с рынков;

- покупка в кредит позволяет купить на месте товар нужной модификации;

- покупка в кредит позволяет купить вещь в момент ее наивысшей актуальности для покупателей;

- покупка в кредит позволяет оплачивать товар небольшими взносами на протяжении определённого периода.

Негативными последствиями кредита могут выступать следующие факты:

- процент по кредиту значительно увеличивает стоимость приобретаемого товара;

- также недостатком покупки в кредит можно назвать истечение периода первоначальной актуальности покупки в то время, как платежи по кредиту необходимо производить еще определенный период;

- велик риск заплатить кредитору значительно большую сумму за пользование кредитом — зачастую банки в России маскируют реальную процентную ставку.

Существует множество различных видов кредита. В статье рассмотрен потребительский кредит. Приведенные в дальнейшем в аналитической таблице 1 данные, являются результатами статистической обработки исходных уровней показателей, представленных на сайте ЦБ РФ [4].

“Потребительский кредит — кредит, предоставляемый

непосредственно гражданам (домашним хозяйствам) для приобретения предметов потребления. Он выступает или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели, в том числе через кредитные карты” [3].

В настоящее время в сфере банковского кредита наиболее заметными тенденциями становятся:

- изменение структуры схем платежей по кредитам;
- увеличение доли в кредитовании карт и потребительских кредитов;
- смягчение условия кредитования;
- смягчение требований к потенциальным заёмщикам;
- развитие интернет-банкинга.

Несмотря на значительное увеличение объемов кредитования, на коммерческие банки накладываются ограничения по выдаче кредитов со стороны государства. Это достигается за счёт установления норм обязательного резерва. Очевидно, что существует факторное пространство, определяющее сам процесс кредитования.

В качестве рассматриваемых результативных признаков кредита выбраны:

•средняя годовая процентная ставка по потребительским кредитам (Y1, %);

•объём кредитования физических лиц за год в рублях (Y2, млн. руб.).

Факторными признаками (параметрами) являются:

- средняя годовая ставка рефинансирования (X1, %);
 - средний годовой норматив обязательных резервов по обязательствам перед физическими лицами (X2, %);

- индекс потребительских цен по отношению к 2005 году (X3, % по отношению к 2005 году);

- индекс потребительских цен по отношению к предыдущему году (X4, % по отношению к предыдущему году);

- цены на нефть марки “Urals” (X5, USD/баррель);

- официальный курс рубля к доллару США (X6, рублей за доллар США).

Все данные, представленные в аналитической таблице 1, являются результатами расчётов и группировок, полученных на основании данных, предоставленных на официальном сайте Центрального Банка России [4].

Таблица 1 Исходные данные экономических параметров

Год	Y1	Y2	X1	X2	X3	X4	X5	X6
2006	3,883	885949	11,500	3,50	109,700	109,7	60,9	26,33
2007	5,033	988104	10,500	3,50	119,573	109,0	69,5	24,55
2008	5,767	970475	11,072	3,50	136,433	114,1	93,9	29,38
2009	9,208	367309	10,975	1,67	152,396	111,7	60,7	30,24
2010	6,617	555342	8,250	2,50	162,911	106,9	78,2	30,48

2011*	5,220	843566	8,000	3,25	174,641	105,2	108,7	29,90
Ср.знач	5,955	646021,167	10,05	2,987	142,609	109,433	78,65	28,48

* По предварительным данным состояние на ноябрь 2011

Совокупность статистических данных табл. 1 исследована по алгоритму корреляционно-регрессионного анализа с помощью пакета MS Excel [5].

Полученные значения парной корреляции всех показателей факторного пространства ниже представлены корреляционной матрицей (таблица 2).

Таблица 2 Корреляционная матрица экономических параметров

	Y1	Y2	X1	X2	X3	X4	X5	X6
Y1	1	-0,919	-0,021	0,935	0,486	0,265	-0,218	0,621
Y2	-0,919	1	-0,087	0,968	-0,353	-0,176	0,433	-0,510
X1	-0,021	-0,087	1	0,108	-0,818	0,829	-0,623	-0,473
X2	0,935	0,968	0,108	1	-0,487	-0,046	0,356	-0,605
X3	0,486	-0,353	-0,818	-0,487	1	-0,475	0,608	0,838
X4	0,265	-0,176	0,829	-0,046	-0,475	1	-0,312	-0,045
X5	-0,218	0,433	-0,623	0,356	0,608	-0,312	1	0,415
X6	0,621	-0,510	-0,473	-0,605	0,838	-0,045	0,415	1

По результатам корреляционного анализа многофакторного пространства, определяющего условия и возможности потребительского кредитования, можно сделать заключение о существовании или отсутствии следующих стохастических зависимостей:

1. На среднюю годовую процентную ставку по кредитам в рублях для физических лиц все другие факторы множества влияют следующим образом:

- средняя годовая ставка рефинансирования - практически не влияет;
- средний годовой норматив обязательных резервов по обязательствам перед физическими лицами - очень сильное обратное влияние;
- индекс потребительских цен по отношению к 2005 году - прямое влияние средней силы;
- индекс потребительских цен по отношению к предыдущему году - очень слабое прямое влияние;
- цены на нефть марки "Urals" - слабое обратное влияние;
- официальный курс рубля к доллару США - сильное прямое влияние.

2. На объём кредитования физических лиц за год факторы влияют следующим образом:

- средняя годовая ставка рефинансирования - не влияет;
- средний годовой норматив обязательных резервов по обязательствам перед физическими лицами - очень сильное прямое влияние;

- индекс потребительских цен по отношению к 2005 году - слабое обратное влияние;
- индекс потребительских цен по отношению к предыдущему году - очень слабое обратное влияние;
- цены на нефть марки "Urals" - прямое влияние средней силы;
- официальный курс рубля к доллару США - обратное влияние средней силы.

3. *Что касается влияния средней годовой процентной ставки по кредитам на объём кредитования физических лиц за год, то это очень сильное обратное влияние, то есть на резкий рост первого показателя второй ответит незамедлительным значительным понижением и наоборот.*

Поскольку объем статистических данных невелик (всего 6 наблюдений), необходимо выявить уровень коэффициентов корреляции, при котором их можно считать значимыми.

На основании общеизвестного алгоритма проверки значимости коэффициентов парной корреляции, по таблице Фишера - Иейтса ($\alpha = 0,05$; $\nu = L - 2 = 4$) получаем значение критического уровня корреляции $R_{кр} = 0,881$. Значение критического уровня говорит о том, что коэффициенты парной корреляции для совокупности представленных данных не являются значимыми. Такое заключение вовсе не отвергает наличие корреляции, но требует сбора и обработки большего числа наблюдений. Для объема наблюдений $n = 10$ значение критического коэффициента корреляции составляет $R_{кр} = 0,632$.

С учетом полученных показателей корреляции для уровня связи $|r| \geq 0,881$ построены регрессионные модели, имеющие вид полиномов первой степени с учетом уровня подтвержденной корреляции:

$$Y_i = a_0 + \sum_{j=1}^k a_j x_j, \quad r_{y_i x_j} \geq R_{кр} \quad (1)$$

где a_0 - начальное (среднее) значение результативного признака за счет факторов, не учтенных в модели,

a_j - средний абсолютный прирост результативного признака за счет изменения факторного признака x_j - на единицу собственного измерения.

Построенные регрессионные уравнения для значимых корреляционно факторов имеют вид:

$$Y_1 = 10,8 - 0,000006 x_2 - 1,27 x_3 + X_2; \quad (2)$$

$$X_1 = -14,796 - 0,033 x_3 + 0,270 x_4 + X_4; \quad (3)$$

Во временном аспекте кредитования в соответствии с полученными зависимостями можно предположить, что условия кредитования, основным фактором которых является годовая процентная ставка (Y_1), во многом определяются годовым нормативом обязательных резервов по

обязательствам перед физическими лицами (X2). Так, в соответствии с (2), при росте норматива в среднем на 1 процентный пункт (по статистическим данным) процентная ставка кредита уменьшается в среднем на 1,27 процентных пункта.

Ставка рефинансирования (X1) в соответствии с (2) зависит от темпов роста (индексов) потребительских цен, как цепных, так и базисных, в сильной степени, а противоположные направления корреляции, вероятно, обусловлены различным характером вариативности темпов роста в цепном и базисном выражении. Такой вывод требует уточнения в ходе дальнейшего набора статистической информации.

Уравнения (1) и (2) позволяют спрогнозировать ожидаемые средние значения показателей, что необходимо для обоснованной оценки возможных уровней в бизнес-планировании и, следовательно, при выборе оптимальных решений в сфере регулирования потребительского кредитования. Однако, учитывая малый объем исходных данных, для повышения степени достоверности и адекватности моделей и выводов, необходимо в дальнейшем продолжить сбор исходной информации и увеличить количество подвергаемых статистической обработке наблюдений.

Таким образом, по результатам исследования параметров кредитования физических лиц на основе реальных статистических данных, можно заключить, что многие показатели общего состояния экономики оказывают сильнейшее влияние на процесс предоставления кредитов. Это вызвано сильной взаимосвязью между самими факторами. На основании полученных результатов можно судить о степени, направлении и форме связи между определяющими факторами и макроэкономическими показателями России в процессе анализа потребительского кредитования.

Использованные источники:

1. Деньги, кредит, банки: Учебник/ Под. ред. О.И. Лаврушина - М.: Финансы и статистика, 2000. - 464с.
2. Орлянский Е.А. Теория и практика переходной экономики (Трансформационные направления развития экономики России): Учебное пособие - Омск: "Издательство Наследие. Диалог-Сибирь", 2012. - 124с.
3. Шайтанова Л.М. Статистический анализ социально-экономических показателей в MS Excel: Учебное пособие. - Омск: издатель Васильев В.В. - 2012. - 124с.
4. Свободная общедоступная мультязычная универсальная интернет-энциклопедия "Википедия" [электронный ресурс]. - Электр. дан. - М.: 2011. - Режим доступа: <http://www.wikipedia.org>
5. Центральный банк Российской Федерации [электронный ресурс]. - Электр. дан. - М.: 2011. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

Смышляев В.А.
магистрант 2 курса
«Финансы и кредит»

Российский Государственный Социальный Университет
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ

Финансовая деятельность является одной из самых технологически сложных, и долгое время лидерами рынка являлись кредитные организации, которые быстрее внедряли новые услуги и продукты. Российская банковская система сегодня использует на практике самые современные технологии и банковские продукты. К ним относятся кредитные продукты, интернет-банкинг, интернет-трейдинг, системы быстрых денежных переводов и многое другое. Вместе с тем приходится констатировать, что на организационном уровне во многих российских банках тратится неправомерно большое количество времени на обслуживание клиентов. Внедрение новых услуг зачастую носит хаотичный характер, между тем в мире давно существуют и используются стандарты моделирования бизнес-процессов, которые помогают систематизировать этот процесс, сделать его эффективным.

Одним из основных способов повышения эффективности деятельности кредитных организаций является маркетинг. Современный российский банк реализует стратегию формирования конкурентных преимуществ одного из трех типов: стратегия доминирования по издержкам, стратегия расширения ассортимента услуг и стратегия фокусировки на ограниченной и однородной группе клиентов (рыночной нише). Стимулирование комплексных продаж пакетов банковских продуктов позволит увеличить объемы комиссионных доходов банка за счет роста продаж.

Снижение стоимости комплексного продукта для клиента по сравнению с розничной ценой на отдельные продукты и услуги будет способствовать интеграции клиента в более тесное многопрофильное сотрудничество с банком.

Целью исследования является выявление и систематизация факторов, влияющих на выпуск коммерческими банками новых кредитных продуктов в России.

Взгляд на банк как на производителя финансовых продуктов и услуг способствовал появлению системы банковского маркетинга. Банки являются наиболее развитыми и универсальными участниками финансовых рынков, находящимися на острие конкуренции и государственного регулирования, поэтому маркетинговый подход к финансово-хозяйственной деятельности требуется, прежде всего, для успешного выполнения своих задач [2].

Маркетинговые подходы особенно необходимы для успешной деятельности на динамичных, с высокой конкуренцией, рынках банковских услуг. Обычно они заключаются в планировании и осуществлении мероприятий по продвижению к потребителям банковских услуг и банковских продуктов при взаимовыгодном соблюдении интересов банка и потребителей. Создание системы продаж банковских услуг, развитие маркетинговых стратегий поведения банка на различных финансовых рынках сопровождаются теоретическими исследованиями возможностей рынка услуг и капиталов, основных тенденций национальных экономических систем, потенциальных потребностей клиентов[8].

Специалисты банковского дела часто употребляют, как синонимы следующие термины: банковский продукт, банковская услуга, банковская операция, сделка. По мнению Е. Л. Именитова, это ошибочный подход, так как указанные термины отнюдь не равнозначны. Начальным этапом развития теории банковских услуг следует считать конец 60-х - начало 70-х годов XX в., когда были опубликованы исследования ученых Мичиганского университета [6], Уэльского университета [15], Женевского университета [11], исследования Г. Брайана [3].

Второй этап развития теории банковских услуг - конец 80-х-начало 90-х годов XX в. - охарактеризован как попытки исследования особенностей деятельности кредитно-финансовых систем отдельных стран и возможных последствий влияния глобализации и централизации банковского капитала на рынок банковских услуг. К наиболее известным работам этого периода следует отнести работы таких авторов, как Ф. Дерек, В. Малпас, О. Доннел, Е. Балларин и многие другие.

Третий этап развития теории банковских услуг начался в 1991 г. и продолжается по настоящее время [8]. Подписание Маастрихтского договора в 1992 г. о создании Европейского валютного союза и введение с января 1999 г. единой европейской валюты — евро положили начало пересмотру концепции комплексного банковского обслуживания клиентов. В экономической теории продукт (или продукция) - это «экономические блага, которые продаются и покупаются» [17]. При этом банковский продукт имеет свою специфику: «банк как специфическое предприятие производит продукт, существенно отличающийся от продукта сферы материального производства, он производит не просто товар, а товар особого рода в виде денег, платежных средств. Помимо данного продукта банки предоставляют также различного рода услуги преимущественно денежного характера. Основным продуктом банка является «... предоставление кредита» [12]. Услуги денежного характера - это финансовые услуги. Еще одно определение сводится к тому, что «банковский продукт - это отдельная услуга или набор банковских услуг, предлагаемый клиентам на типовых условиях» [2].

Некоторые авторы определяют банковский продукт следующим образом: «Под банковским продуктом понимается определенная (конкретная или типизированная) банковская услуга или банковская операция, оказываемая клиентам банка (внешний продукт) или имеющая внутреннее значение для работы банка (внутренний продукт) [1].

Дальнейшее развитие понятия «банковский продукт» и «банковская услуга» получили в работе Масленченкова Ю. С. и Тавасиева А. М. [13], где они определены следующим образом: банковский продукт - конкретный способ, каким банк оказывает или готов оказывать ту или иную свою услугу нуждающемуся в ней клиенту, т. е. упорядоченный, внутренне согласованный и, как правило, документально оформленный комплекс взаимосвязанных организационных, технико-технологических, информационных, финансовых, юридических и иных действий (процедур), составляющий целостный регламент взаимодействия сотрудников банка с обслуживаемым клиентом, единую и завершенную технологию обслуживания клиента.

Однако способ, каким банк оказывает клиенту услугу, а также операции по взаимодействию сотрудников банка с клиентом не представляют сами по себе для клиента полезность. Способ оказания услуги и характер взаимодействия включаются в банковский продукт в качестве дополнительных его составляющих, но основой банковского продукта является услуга, имеющая полезность для потребителя. Расхождения в определении банковских продуктов и услуг вызваны тем, что способ обслуживания, не меняя экономической их сущности, создает дополнительное удобство для клиента и снижает издержки обслуживания.

К кредитным продуктам, предлагаемым российскими банками, следует отнести:

1. Кредитование юридических лиц на основе открытия кредитной линии.
2. Кредитование юридических лиц по овердрафту.
3. Кредитование юридических лиц по аккредитиву.
4. Разовое целевое кредитование юридических лиц.
5. Кредитование проектов.
6. Кредитование на синдицированной основе.
7. Ипотечное кредитование.
8. Кредитование физических лиц на жилищное строительство.
9. Кредитование физических лиц на потребительские цели и т. д.

Рассмотрение кредита как банковского продукта позволяет говорить о том, что он обладает количественными, качественными и временными характеристиками. Количественные характеристики кредитных продуктов определяются величиной собственного капитала банка, размерами лимитов

кредитования, платежеспособностью заемщика, а также размером обеспечения кредита. В настоящее время банки предлагают своим клиентам широкий ряд кредитных продуктов, отличающихся различными качественными характеристиками. Временные характеристики кредитных продуктов банка зависят от качественного состава ресурсной базы и видов кредитования.

Оказание кредитных услуг становится перспективной сферой деятельности банков, особенно в регионах, где рынок освоен на низком уровне, а потенциал кредитоспособности населения растет. Розничные кредитные услуги - один из наиболее выгодных для банка видов кредитно-финансового бизнеса. Такое положение определяется рядом предпосылок. Первой причиной является сокращение процентной маржи по операциям с корпоративной клиентурой, вызванное снижением процентных ставок на внутреннем рынке. В качестве второй причины можно назвать низкую капитализацию российских банков и слабость ресурсной базы, которая ограничивает возможности банков в плане кредитования корпоративного бизнеса. Наконец, третья причина заключается в том, что кредитование населения обеспечивает банкам стабильный и достаточно высокий приток доходов и диверсификацию кредитных рисков за счет дифференциации кредитных услуг по срокам и клиентам.

В связи с тем, что «кредитная услуга» и «кредитный продукт» являются основными элементами спроса и предложения на банковском рынке кредитных услуг населению, необходимо провести их разграничение. «Кредитная услуга» - это совокупность технологически обоснованных банковских операций, направленных на удовлетворение конкретной типичной потребности клиента в кредитных ресурсах для каких-либо нужд (покупка мебели, бытовой техники, автомобиля, жилья, на лечение, отдых, образование и т. д.). «Кредитный продукт» - совокупность взаимодополняющих кредитных и банковских услуг, удовлетворяющих разносторонние интересы и потребности клиента в процессе кредитования и позиционирующих себя на рынке среди массы подобных продуктов.

Эффективность работы банка и его конкурентоспособность на рынке во многом зависят от внедрения новых кредитных банковских продуктов и технологий (процессов). Новые продукты и технологии, реализуемые на рынке, представляют собой инновацию.

Инновации, функционирующие в финансовой сфере, представляют собой финансовые инновации. Часть финансовых инноваций создается банками в форме банковского продукта или технологии. Следовательно, определим в данном исследовании, что банковская инновация - это реализованный в форме нового кредитного банковского продукта или технологии конечный результат инновационной деятельности банка.

Под кредитным банковским продуктом в данном аспекте понимается материально оформленная часть банковской услуги или операции (кредитная карта, ссудный счет и т. п.), т. е. банковский продукт имеет вид вещи, так называемую осязаемую форму, предназначенную для продажи на финансовом рынке. Новый кредитный банковский продукт бывает: единичный и массовый.

В качестве нового продукта банковская инновация проявляет себя только в процессе ее реализации на финансовом рынке или внутри банка. Спрос, предъявляемый покупателем на банковский продукт или технологию, определяет степень новизны этих видов нововведений. Когда новый продукт, появившийся на рынке, продается, значит он пользуется спросом и имеет своего покупателя. Уровень спроса на новый продукт определяет уровень его полезности, значит, и степень его новизны. Банк, который первым вышел со своей инновацией и захватил свою «нишу» рынка, быстро создает себе имидж, с которым конкуренту будет трудно бороться.

Кредитный продукт характеризуется набором важных для потребителя характеристик, в частности, такими своими показателями, как «цена» и «качество». Под ценой кредитного продукта мы будем понимать процентную ставку по кредиту, а в понятие «качество» включим все его остальные параметры. При этом можно создавать кредитные продукты, которые наилучшим образом обеспечивают достижение определенной цели - например, заданного уровня рентабельности и рисков, полноты и качества охвата рыночных сегментов (доли рынка), устойчивости в отношении предложений конкурентов и др.

При проектировании любого кредитного продукта необходимо учитывать потребительские предпочтения и возможности его потенциальных покупателей. Если для увеличения привлекательности продукта для потребителя нельзя уменьшить его цену - процентную ставку по кредиту, то можно изменить другие его потребительские характеристики - прочие параметры кредитного продукта, включая саму процедуру кредитования. Существование любого продукта неотделимо от бизнес-процессов его продажи и сопровождения. Для кредитного продукта это: андеррайтинг, или определение кредитоспособности заемщика, сопровождение и пулирование залладных, а также реинвестирование. Следовательно, любой кредитный продукт должен проектироваться совместно с сопровождающими его бизнес-процессами [16].

Любой продукт среднесрочного и долгосрочного потребления имеет свои уникальные бизнес-процессы сопровождения. Соответственно каждый кредитный продукт, имея своего уникального потребителя с уникальными целями, должен иметь уникальные правила сопровождения, пулирования залладных и реинвестирования. Каждый продукт имеет свой ограниченный жизненный цикл: меняется среда существования продуктов, старые

продукты должны сниматься с продажи и заменяться на новые. Сообразно этому цена и прочие параметры кредитного продукта должны меняться тогда, когда меняется социально-экономический фон рынка.

Таким образом, кредитный продукт - это конкретный вид кредита коммерческого банка, который создается исходя из кредитной политики банка и представляет собой подсистему кредита, включающий временные и количественные характеристики, базирующиеся на потребительских предпочтениях клиентов. Кредит - это более широкое понятие, которое формирует определение исходя из принципов теории кредита: платности, срочности и возвратности. К кредитам коммерческого банка можно отнести следующие: кредит без обеспечения, кредит под залог, кредит под поручительство и т. д., а к кредитным продуктам следует отнести как розничные кредитные продукты (потребительский кредит, автокредит, ипотека и т.д.), так и корпоративные кредитные продукты (факторинг, банковская гарантия, овердрафт, бланковый кредит и т.д.).

Разработка продуктовой стратегии базируется на проведенной в ходе ситуационного анализа оценке привлекательности рынков и конкурентной позиции банка, в ней выделяют два этапа: на первом - оцениваются все продукты и услуги, предлагаемые банком, на втором - решаются вопросы целесообразности их изменения, а также необходимости создания новых продуктов и услуг. Анализ продуктового ряда проводится в соответствии со следующей классификацией.

1. Депозитные услуги.
2. Кредитные услуги и выдача гарантий.
3. Инвестиционные операции: денежные рынки и рынки капиталов.
4. Прочие банковские услуги.
 - 4.1. Расчетно-кассовое обслуживание.
 - 4.2. Операции с иностранной валютой.
 - 4.3. Тростовые операции.
 - 4.4. Депозитарные услуги.
 - 4.5. Информационно-консультационные услуги.
 - 4.6. Другие услуги.

Исходя из концепции цикла развития потребностей клиента, можно выделить следующие банковские продукты:

- 1) базовые банковские продукты: кредиты, депозиты, расчеты и платежи, услуги;
- 2) парабанковские продукты: консультирование, составление баланса имущества частного клиента, банкоматы, электронные системы платежей и расчетов;
- 3) небанковские продукты (предоставляются дочерними компаниями банка): страхование, лизинг, факторинг, сделки купли-продажи, оценка стоимости и т.д.

Можно выделить следующие виды кредитных банковских продуктов:

1) краткосрочные продукты, удовлетворяющие потребности в ликвидных средствах: револьверный (автоматически возобновляемый) кредит;

2) среднесрочные кредитные продукты, позволяющие профинансировать приобретение имущества: автокредит, кредит с индивидуальными условиями;

3) долгосрочные кредитные продукты, обеспечивающие удовлетворение потребности клиента в приумножении имущества: кредит на приобретение имущества.

Специфика производства банковского продукта состоит в том, что в этом процессе не создаются какие-либо материальные ценности. Банковский продукт является комплексом услуг по финансовым операциям в результате деятельности и может представлять: банковский счет, депозит, вексель, чек, процент по вкладу или за кредит [4].

Современные условия развития банковской системы определяют тенденцию к росту уровня универсализации коммерческих банков. Диверсификация деятельности банков в различных сферах финансово-банковских услуг, в том числе посредством развития банковских услуг населению и внедрения новых услуг - один из путей решения задачи адаптации коммерческих банков к постоянно изменяющимся условиям финансового рынка, разработки приоритетных рыночных ниш и сегментов [10]. В этих условиях банки разрабатывают и предлагают на рынке все большее количество кредитных продуктов и услуг населению. При этом возникает проблема отслеживания конкурентоспособности услуг и исследования потенциального спроса на них.

Банковская инновация есть функция времени. Она действует только в рамках времени, которые установлены начальной и конечной точками жизненного цикла данной инновации. А это значит, что банковской инновацией не могут считаться банковский продукт или технологии, которые являются новыми только для данного банка, но которые уже давно реализованы в других банках.

Протекая во времени, банковская инновация проходит через ряд стадий, которые в совокупности представляют собой жизненный цикл. Жизненный цикл банковской инновации - это определенный период времени, в течение которого банковский продукт или технология обладает активной жизненной силой и приносит банку как продуценту (производителю) и продавцу инновации определенную прибыль или другую реальную выгоду. Продуцент банковской инновации есть производитель данной банковской инновации, т. е. сам банк или ассоциация банков. Концепция жизненного цикла банковской инновации имеет важное значение

при планировании производства инноваций и организации инновационного процесса в банковской сфере.

Это значение проявляется в следующем:

1. Концепция жизненного цикла банковской инновации вынуждает руководителя банка и его маркетинговую службу анализировать хозяйственную деятельность, как с позиции настоящего времени, так и с точки зрения перспектив ее развития, т. е. с позиции будущего времени.

Следует отметить, что к банковским инновациям не могут относиться незначительные изменения, которые носят частный порядок и не меняют содержания и сущности банковского продукта или технологии, например, изменение процентных ставок по кредитам, страхованию и др. С учетом этого банковская инновация по содержанию включает:

а) новый кредитный банковский продукт, впервые появившийся на российском финансовом рынке, т. е. только в одном банке;

б) новый для России зарубежный кредитный банковский продукт, т. е. новый банковский продукт, появившийся на российском финансовом рынке, но уже давно реализуемый за рубежом на финансовых рынках других стран в соответствии с их конкретными условиями и юрисдикцией;

в) новые финансовые технологии.

2. Концепция жизненного цикла банковской инновации обосновывает необходимость систематической работы по планированию выпуска инноваций (поиск идеи, организация инновационного процесса, создание банковской инновации, ее продвижение на рынке и диффузия), а также по приобретению инноваций (изучение спроса, банковский маркетинг, бенгмаркетинг).

3. Концепция жизненного цикла банковской инновации является основой механизма анализа и планирования инновации. При анализе банковской инновации можно установить, на какой стадии жизненного цикла она находится, какова ее ближайшая перспектива, когда начнется резкий спад и когда она закончит свое существование.

Планирование банковской инновации можно осуществлять на протяжении всего жизненного цикла инновации. Банку как продуценту банковской инновации приходится постоянно решать четыре задачи:

1. Что надо сделать для расширения существующих и освоения новых финансовых рынков?

2. Что надо предпринять для разработки банковской инновации?

3. Что надо сделать для внедрения банковской инновации на рынке?

4. Как эффективно управлять банковской инновацией?

Решения этих задач создают основу для определения необходимого периода времени, материальных, финансовых, трудовых, информационных

ресурсов. Увязка времени и ресурсов в единый процесс определяет значимость концепции жизненного цикла банковской инновации для деятельности банков.

Жизненный цикл нового кредитного банковского продукта включает в себя семь стадий:

1. Разработка нового банковского кредитного продукта.
2. Выход на рынок.
3. Развитие рынка.
4. Стабилизация рынка.
5. Уменьшение рынка.
6. Подъем рынка.
7. Падение рынка.

Наиболее важной является первая стадия, на ней определяются вероятность дальнейшего успеха реализации нового кредитного банковского продукта, его доходность, объем спроса и объем поступления денег от реализации продукта. В процессе разработки банковского продукта продуцент проводит работу по инициации, поиску идеи, технико-экономическому обоснованию и созданию нового продукта. Инициация - деятельность, состоящая в выборе цели инновации, постановке задач, поиске идеи, технико-экономическом обосновании инновации и в превращении идеи в вещь для продажи, т. е. в товар. Продуцент финансирует все расходы по созданию нового кредитного банковского продукта. Собственно говоря, на этой стадии происходит вложение капитала, возврат которого вместе с доходом будет происходить на последующих этапах. Стадия выхода на рынок показывает период внедрения нового продукта в хозяйственную жизнь инвесторов-покупателей. Стадия развития рынка связана с ростом объема продаж банковского продукта на рынке. Продолжительность ее показывает время, в течение которого новый банковский продукт активно продается, и рынок достигает определенного предела насыщения этим продуктом.

Перечисленные стадии, т. е. стадия выхода на рынок и стадия развития рынка, связаны с продвижением и диффузией банковского продукта. Диффузия инновации - это распространение уже однажды освоенной инновации. При рассмотрении жизненного цикла новой банковской технологии следует учитывать следующие моменты:

1. Банковская технология реализуется в форме законченного документа, описывающего всю процедуру выполнения данной технологии. Этот момент отражает алгоритм банковской технологии.

Алгоритм банковской технологии представляет собой систему последовательных действий, применяемых по строго определенным правилам, приводящую к решению поставленной перед банковской

деятельностью задачи. Банковские технологии реализуются в двух направлениях:

- 1) внутри банка-производителя данной технологии;
- 2) на финансовом рынке путем продажи банковской технологии другим финансовым институтам.

2. Целью реализации банковской технологии является получение экономической выгоды в виде снижения времени на проведение какой-то работы, высвобождения работников при ликвидации ненужной работы, экономии денежных средств и т. п.

Методика разработки инновационного кредитного банковского продукта включает следующие шаги:

Шаг 1. Разработка концепции удовлетворения вербализованной потребности клиента, на основе которой ставится задача создания нового или модернизации существующего банковского продукта. Вербализованная потребность клиента выражается в виде постановки бизнес-задачи, которую необходимо решить клиенту.

Шаг 2. «Бизнес-диагностика клиента»: оценка бизнес-потенциала клиента на основе данных о его экономических и маркетинговых возможностях.

Шаг 3. Оценка потенциально существующих денежных потоков клиента для формирования концептуальной модели и разработка проекта инновационного банковского продукта (ИБП).

Шаг 4. Оценка влияния возможных негативных последствий проекта ИБП на критические финансово-экономические параметры банка.

Шаг 5. Определение экономического содержания совместных интересов бизнеса банка и клиента и проектирование банковской технологии, обеспечивающей баланс этих интересов.

При недостаточности информации для разработки проекта банковской технологии необходимо вернуться к шагу 2 и провести дополнительные исследования, а затем повторить последующие шаги.

Шаг 6. Проверка совместимости проектируемой банковской технологии с реально действующим банковским технологическим укладом (банковские порядки, правила, процедуры, регламенты, тарифы). В случае получения результата, недопустимо ухудшающего технологический уклад банка, необходимо либо вернуться к предыдущим шагам в целях внесения необходимых изменений, либо прервать работу над проектом.

При указанной проверке необходимо учитывать следующее:

- технические и процедурные возможности банка;

- возможности корректировки проектируемой банковской технологии в рамках существующего технологического уклада банка или конкретного регламента, а также следующие ограничения:

-потребности проблемного клиента не должны противоречить миссии и стратегии банка;

-параметры проектируемой банковской технологии не должны ухудшать результативность ценовой и тарифной политики банка.

Шаг 7. Имитация реализации проектируемой банковской технологии в целях определения взаимосвязей и взаимозависимостей банковских структурных подразделений, обеспечивающих комплексное обслуживание клиента. Если на этом этапе возникают трудности, то необходимо вернуться к шагу 6 и попытаться скорректировать проектируемую банковскую технологию.

Шаг 8. Разработка схемы расчетов клиента за услуги, оказываемые при реализации бизнес-процесса его обслуживания в соответствии с спроектированной банковской технологией.

Шаг 9. Разработка договора купли-продажи банковского продукта.

Следует отметить, что для инновационных банковских продуктов, как и для всех инноваций в бизнесе, характерна повышенная степень риска невостребованности клиентом. Для снижения вероятности невостребованности и компенсации затрат на разработку индивидуального банковского продукта для проблемного клиента целесообразно заключать рамочный договор о партнерских отношениях клиента и банка. В рамках этого договора необходимо предусмотреть условия разработки инновационного банковского продукта и компенсацию затрат банка в случае отказа клиента от покупки разработанного по его заявке продукта.

В настоящее время в России, а также за рубежом решающим условием успешной деятельности практически любого банка (предприятия) является его способность разрабатывать новые конкурентоспособные изделия или, как их называют, «продукты рыночной новизны». Практика показывает, что неудачи в области разработки и освоения новых продуктов в большинстве случаев объясняются тем обстоятельством, что при их создании не всегда полно и в достаточной степени учитываются предъявляемые к продукту требования (ошибочный прогноз спроса, слабая реклама, завышенная цена, несоответствие нового продукта запросам потребителей, неправильный выбор момента выхода на рынок и т. д.).

Многочисленные исследования показывают, что преимущества над конкурентами, как правило, добиваются те компании, которые при разработке новых продуктов эффективно используют концепцию ориентации на интересы потребителей. Создание нового продукта является не единовременным актом, а периодически повторяемой процедурой, в процессе реализации которой наиболее полно проявляется маркетинговая стратегия той или иной компании.

Исходя из этих принципов, новый продукт должен отвечать тем потребностям, которые к моменту его выхода на рынок формируются у

потенциальных покупателей. При этом считается, что приоритет следует отдавать таким продуктам, которые:

- позволяют потребителю удовлетворить совершенно новую потребность;
- удовлетворяют ту или иную традиционную потребность на более качественном уровне;
- позволяют более широкому кругу покупателей удовлетворять более широкую потребность.

В конечном итоге главный критерий новизны продукта — это наличие таких характеристик, которые определяют предпочтительное отношение потребителей. Именно такие продукты являются продуктами рыночной новизны, именно они обеспечивают компании коммерческий успех на рынках сбыта.

Центральным моментом при разработке маркетинговой стратегии является выбор путей, позволяющих банку решить задачу продвижения своих продуктов и услуг на рынок и завоевания стабильной и надежной клиентуры. На основе результатов ситуационного анализа, в ходе проведения которого выявляются динамические характеристики отдельных сегментов финансового рынка и степень их освоения данной кредитной организацией, руководство банка должно выбрать одну из следующих стратегий поведения на каждом из выделенных при анализе рыночных сегментов:

- 1) предоставление существующих услуг старым клиентам;
- 2) сокращение и, возможно, прекращение своих операций на данном рыночном сегменте (дезинвестиционная стратегия);
- 3) работа в освоенном рыночном сегменте по продаже старых банковских продуктов новым потребителям (стратегия проникновения);
- 4) продажа освоенных услуг на новом рынке (стратегия развития), предполагающая выявление новых областей применения уже разработанных продуктов и услуг (например, предложение услуг, первоначально разработанных для населения, корпоративным клиентам банка);
- 5) предложение новых видов продуктов на прежнем рынке (стратегия инновации или разработки товара), т. е. создание новых или модификация уже имевшихся услуг и реализация их на старых рынках;
- 6) внедрение новых услуг на новом рынке (стратегия диверсификации).

При разработке новых кредитных продуктов часто используются некоторые принципы, лежащие в основе функционально-стоимостного анализа (ФСА) - высокоэффективного метода снижения издержек, получившего широкое распространение во многих странах мира (в США этот метод называется Value Analysis, или Value Engineering). Функциональный подход, на котором основан ФСА, предполагает, прежде

всего то, что специалист полностью абстрагируется от реального устройства анализируемого продукта и сосредоточивает внимание на функциях, которые он выполняет или должен выполнять. При этом изменяется и направление поиска путей снижения себестоимости услуг. Четко определив функцию продукта, специалист формулирует свою задачу иным образом: «Каким другим, более экономичным способом можно достигнуть выполнения этой функции?». Такая принципиально отличающаяся от традиционной постановка вопроса изменяет сложившийся стереотип мышления. Это позволяет добиться экономического эффекта, которого не удастся достичь с помощью других методов снижения себестоимости. Важность и целесообразность функционального подхода обуславливается, кроме прочего, тем простым обстоятельством, что потребителя в конечном итоге интересуют не предметы и вещи, а действия, которые он может производить с их помощью, т.е. их функции.

Таким образом, на основе теоретического исследования рынка банковских услуг предложена авторская интерпретация понятий «кредитный продукт» и «кредит», определена взаимосвязь в целях выявления основных направлений мониторинга клиентской базы банка.[9]

В результате исследования выявлены и систематизированы факторы конкурентного преимущества, формирование и продвижение которых позволит банку укрепить свою позицию на выбранном сегменте рынка кредитных услуг населению.

На российском финансовом рынке постоянно появляются самые разнообразные новые банковские продукты и технологии. Возникновение банковских инноваций обусловлено в основном тремя причинами:

1) непрерывным движением предпринимательской мысли и стремлением обойти конкурентов;

2) периодически возникающим кризисом (или общим, или частным) в банковской сфере, что является стимулом к усилению финансовой мысли и повышению финансовой устойчивости банка;

3) функционированием финансового рынка в зарубежных странах, что дает информацию о банковских нововведениях за рубежом.

В результате разработки стратегии маркетинга у банка должна появиться определенная программа деятельности всех его подразделений, определяющая, какие новые продукты и услуги они будут представлять клиентам, какие изменения они должны внести в старые направления деятельности, каким образом устанавливать цены на эти продукты и услуги, каковы наиболее оптимальные формы доведения их до потребителя, как их рекламировать и т. д. Все четыре составляющие комплекса маркетинга должны быть четко определены для каждого отдельного наименования банковского продукта.

5. В случае ухудшения экономического состояния страны и снижения доходов населения, вызванного, например, падением цен на энергоносители на мировых рынках, вполне возможен масштабный кризис. Подобная ситуация наблюдалась в 1994 г. в Мексике, где банковский кризис начался вслед за резким падением цен на нефть. В результате правительство выкупило безнадежные долги в банках на средства, предоставленные американскими инвесторами. Для предотвращения масштабного кризиса в России необходимы усилия как со стороны банков, так и со стороны надзорных органов для снижения кредитного риска и нормального развития потребительского кредитования.

Для каждого заемщика возможно построение нескольких кредитных портретов в зависимости от параметров кредита: процентной ставки по кредиту, схемы выплаты процентов и основного долга. Это позволяет использовать как стандартные банковские кредитные продукты, так и проводить кастомизацию продуктов — создать кредитный продукт, который будет иметь оптимальные параметры как для каждого конкретного заемщика, что позволит привлечь большее число надежных заемщиков, так и оптимальные с точки зрения возвратности кредитов параметры для банка, что позволит ему нарастить активы. Важно отметить, что система скоринга, построенная на основании анализа кредитного портрета заемщика, позволяет в явном виде учесть время, что существенно повышает точность оценки кредитоспособности заемщика при долгосрочном и среднесрочном кредитовании (авто- и ипотечное кредитование). Явный учет времени также важен при развитии таких кредитных продуктов банка, как кредитные карты, где без него вообще нельзя говорить о приемлемой точности оценки, поскольку оценка требуется в динамике.

Безусловно, эффективным является использование, как традиционных каналов продаж розничных продуктов, так и продаж банковских продуктов через интернет-сайт банка. Интернет-сайт банка — это не только качественный информационный представитель банка в сети Интернет, но и активный продавец банковских продуктов, берущий на себя «основное время обслуживания» клиента. Заказ кредитных продуктов (потребительский кредит, кредитная карта, автокредит), создание своего депозита, заказ индивидуального продукта — это те задачи, которые можно решать с помощью интерактивных технологий и которые позволят существенно сократить расходы банка на обслуживание клиента.

Использованные источники:

1. Банковская система России. Настольная книга банкира. М.: ДеКА, 2010. Т. 1. 363 с.
2. Банковское дело: стратегическое руководство / Под ред. В. Платонова, М. Хиггинска. М.: Консалтбанкир, 2012. 408 с.
3. Брайан Д. Конкуренция в банковской сфере. М.: Наука, 2012. 567 с.

4. Воловник А. Д. Динамические модели производства банковского продукта для поддержки стратегического управления кредитной организации. Автореф. дис. ... д. экон. наук. Ижевск: ИГУ, 2010. 48 с.
5. 'Дуглас Б. Банковская политика в области кредитования. Спб.: Наука и жизнь, 2010. 441 с.
6. Иванов А. Н. Банковские услуги: российский и зарубежный опыт. М.: Финансы и статистика, 2012. 119 с.
7. Иванова Л. О. Банковские продукты: сущность и виды. М.: Банкир, 2011. 210 с.
8. Именитов Е. Л. Современные технологии разработки банковских услуг и организационных структур // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2011. № 1. С. 31.
9. Казаренкова Н. П. Конкурентоспособность коммерческого банка на региональном рынке кредитных услуг населению. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Орел: ОГУ, 2012. 24 с.
10. Лавова Т. А. Кредитные услуги сберегательных банков. Спб.:Азбука, 2012. 235 с.
11. Лаврушин О. И., Мамонова И. Д., Валенцева Н. И. и др. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2011. 215 с.
12. Масленченков Ю. С, Тавасиев А. М. Банк и клиент -партнеры (расчетно-платежные и хеджирующие операции). М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 124 с.
13. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка. М.: ДИС, 1997. 316 с.
14. Ревелл Д Конкуренция и регулирование банковской деятельности. М.: Наука, 2010. 212 с.
15. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. 310 с.
16. Экономика / Под ред. проф. А. С. Булатова. М.: Юристъ, 2011. 152 с.

*Соболева О. А.
студент 5 курса*

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»

Россия, Республика Мордовия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В РОССИИ

Аннотация

В статье выявлены основные проблемы формирования доходов местных бюджетов в России. Проанализирована доходная часть местных бюджетов.

Ключевые слова: бюджетная система, местный бюджет, налоговые доходы, неналоговые доходы, собственные доходы.

До сегодняшнего дня остается одним из сложных вопросов финансовое обеспечение местных бюджетов. Существует множество теоретических разработок в области бюджетной системы РФ, однако актуальность этой темы обусловлена проблемой муниципальных бюджетов как финансовой основы местного самоуправления. Поэтому возникает необходимость в анализе местных бюджетов как элемента бюджетной системы и выяснении роли в формировании финансовых ресурсов местной власти.

На протяжении ряда лет бюджетная система нашей страны характеризуется превышением расходов бюджетов регионального уровня над их доходами и превышением доходов федерального бюджета над его расходами. То есть, бюджетная система РФ отличается концентрацией финансовых ресурсов на федеральном уровне при постоянном дефиците средств субфедеральных бюджетов. Процесс концентрации финансовых ресурсов в бюджетной системе РФ имеет тенденцию к усилению. По мнению российских ученых, эта тенденция противоречит общемировой практике, согласно которой в большинстве стран мира (за исключением Финляндии) федеральные бюджеты формируются с дефицитом, а доходы региональных бюджетов равны или превышают их расходы. По мнению Н.Л. Пешина, рост экономической базы местных бюджетов должен опережать экономический рост государства, доходы муниципальных образований должны расти быстрее, чем доходы государства [4]. Такой дисбаланс роста доходов между муниципалитетами и регионами не представляется реальным. В то же время, известно, что наполняемость доходной части местных бюджетов зависит самостоятельность муниципальных образований, сомнению не подлежит.

Необходимо отметить, что в период с 1992 по 1997 г., долг местных бюджетов в расходах консолидированного бюджета вырос с 28,5 до 31,6% при одновременном сокращении доли в его доходах с 27,6 до 21,4%. В результате бюджеты муниципальных образований стали в основном дефицитными, что не могло не отразиться на осуществлении функций местных властей. Через муниципальные бюджеты в указанный период финансировались 64,9% расходов консолидированного бюджета на образование, 61,6% – на жилищно-коммунальное хозяйство, 57,8% и 56,6% соответственно на здравоохранение и социальную политику. Дефицит местных бюджетов в 1994–1997 гг. в среднем достиг уровня 35%. А заемные средства или кредиты, используемые органами местного самоуправления на покрытие расходов текущего содержания, к концу 1997 г. достигли в среднем 3% от доходной части бюджетов и составляли: в 1992 г. – 0%; 1993 г. – 1,6%; 1994 г. – 1,6%; 1995 г. – 2,3%; 1996 г. – 2,7% [2].

В настоящее время ситуация мало изменилась: все муниципальные образования сохраняют дотационный характер. Кроме того при

формировании доходной части местных бюджетов отмечается ряд проблем. Во-первых, власти субъекта РФ неэффективно распоряжаются своей долей в общей сумме федеральных налогов. Во-вторых, региональным властям в последнее время не удаётся обеспечить взаимосвязь между уровнем налогообложения и количеством-качеством получаемых населением бюджетных услуг, что приводит к использованию незаконных мер воздействия на налогоплательщиков. В-третьих, за счёт отчислений от федеральных бюджетов формируется большая часть региональных и местных бюджетов.

В то же время основная задача местных налогов – создание стабильных доходных источников местных бюджетов, в полном объеме поступающих в распоряжении соответствующих территорий. Однако доля местных налогов в формировании доходов местных бюджетов неоправданно мала и не превышает, по оценкам специалистов, от 0,7% до 1,8% всех доходных источников местных бюджетов [3].

В настоящее время нет единой методики исчисления местных налогов. В то же время федеральным законодательством установлены верхние пределы налоговых ставок по налогам, отнесенным к компетенции местных органов власти.

Однако отдельные проблемы, негативно влияющие на устойчивость и сбалансированность субнациональных бюджетов, по-прежнему остаются нерешенными. В результате сохраняется зависимость бюджетов большинства регионов от федерального центра, формируются условия для неэффективного использования перераспределяемых межбюджетных трансфертов [1].

Согласно данным Министерства финансов РФ, общий объем доходов, поступивших в местные бюджеты в 2012 году составил 3138,4 млрд. рублей, что на 537,9 млрд. рублей больше, чем в 2010 году (таблица 1) [5].

Таблица 1 - Структура доходов местных бюджетов РФ в 2010-2012 гг., млрд. руб.

Виды доходов	2010 г	2011 г	2012 г	Темп роста, %
Налоговые доходы	806,6	879,0	935,8	16,0
Неналоговые доходы	253,1	279,0	264,0	4,3
Межбюджетные трансферты	1540	1798,2	1938,6	25,8
Доходы, всего	2600,5	2961,1	3138,4	20,6

Налоговые доходы местных бюджетов исполнены в 2012 году в сумме 935,8 млрд. рублей. В структуре собственных доходов местных бюджетов налоговые доходы в среднем по Российской Федерации составляют 41,7%. Данное соотношение в разрезе федеральных округов представлено на рисунке 1.

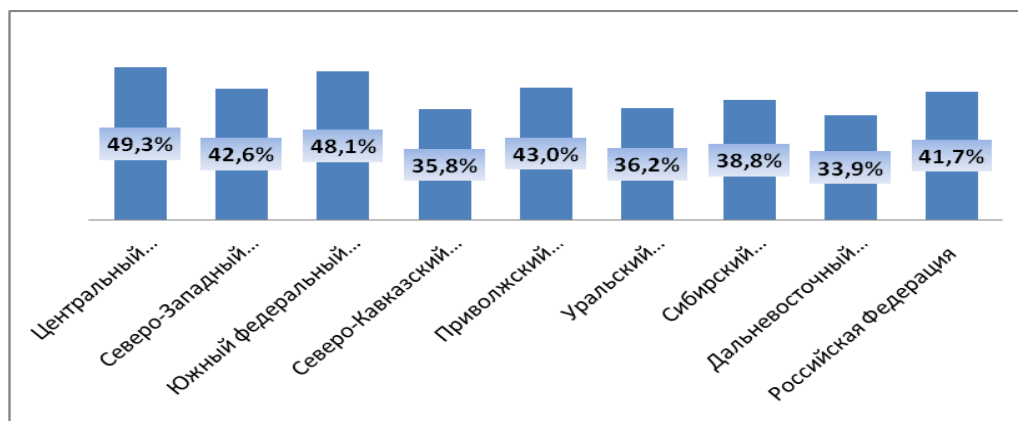


Рисунок 1 – Доля налоговых доходов в собственных доходах местных бюджетов за 2012 г.[5].

Удельный вес налоговых доходов в общем объеме собственных доходов местных бюджетов в 44 субъектах РФ превысил среднее значение, в 39 субъектах РФ был ниже среднего уровня по РФ.

Следует отметить, что распределение налоговых доходов по типам муниципальных образований осуществляется неравномерно: в бюджеты городских округов поступает 61,0% или 570,5 млрд. рублей налоговых доходов, в бюджетах муниципальных районов – 28,1% или 263,3 млрд. рублей и 10,9% или 102,0 млрд. рублей – в бюджетах поселений. Это произошло из-за дифференциации социально – экономического развития муниципалитетов [5].

Проведенный анализ налоговых поступлений местных бюджетов показал, что основным бюджетообразующим налогом является налог на доходы физических лиц, удельный вес которого в 2012 году составил 70,2%, (для сравнения: в 2011 году удельный вес НДФЛ составлял 66,4%, а в 2010 году – 65,1%). Этому способствовало выполнение всеми регионами обязанностей в местные бюджеты по передаче единых и дополнительных нормативов отчислений от НДФЛ.

За исследуемый период общий объем поступлений местных налогов вырос на 26,2 % (с 111,5 до 140,7 млрд. рублей). При этом их удельный вес в налоговых доходах местных бюджетов вырос с 12,7% до 15,0%. Это обусловлено значительным ростом поступлений земельного налога и НДФЛ.

Анализ исполнения местных бюджетов субъектов Российской Федерации показывает, что неналоговые доходы всё так же не оказывают влияния на формирование их доходов. В 2012 году по сравнению с 2010 годом отмечается повышение поступления неналоговых доходов на 4,3%, но понижение на 5,3% по сравнению с 2011 годом.

В то же время, собственные доходы местных бюджетов снизились за анализируемый период на 5,0 млрд. рублей или 0,2%, что обусловлено снижением объемов межбюджетных трансфертов местным бюджетам, в частности, дотаций.

Необходимо отметить, что в 2012 году доля межбюджетных трансфертов составляли 61,8% или 1938,6 млрд. рублей, а в 2011 году данный показатель составлял 60,7% или 1798,2 млрд. рублей, в 2010 году – 59,2% или 1540 млрд. рублей.

Структура межбюджетных трансфертов местным бюджетам в РФ в 2012 году представлена на рисунке 2.

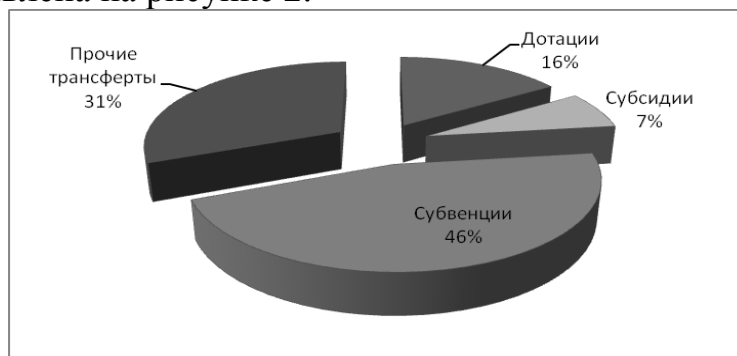


Рисунок 2 – Структура межбюджетных трансфертов местным бюджетам в РФ

В структуре межбюджетных трансфертов наибольшую долю занимают субвенции, которые увеличились с 40,7% в 2010 году до 46% в 2012 году.

Самые высокие темпы роста собственных доходов отмечаются в местных бюджетах следующих субъектов Российской Федерации: Белгородская область (68,9%); Пензенская область (54,6%); Свердловская область (54,1%); Тюменская область (51,3%) (таблица 2).

Таблица 2 – Темп роста собственных доходов в местных бюджетах субъектов РФ за 2010-2012 гг., млн. руб. [5]

Наименование субъекта РФ	Собственные доходы			Темп роста 2012/2010, %
	2010 год	2011 год	2012 год	
1	2	3	4	5
Камчатский край	13597,2	19835,8	3411,7	25,0
Пензенская область	14176,4	19064,9	7749,4	54,6
Белгородская область	23975,2	31884,6	40512,2	68,9
Ямало-Ненецкий автономный округ	61416,6	80796,4	12613,3	20,5
Тюменская область	50347,5	65541,8	25864,7	51,3
Томская область	18464,1	23691,7	4360,7	23,6
Продолжение таблицы 2				
1	2	3	4	5
Тамбовская область	11009,1	14090,5	53661,1	48,7
Алтайский край	22383,5	28107,4	23761,3	6,1
Республика Хакасия	7302,5	9086,6	8970,3	22,8
Республика Саха (Якутия)	28803,3	35825,0	40923,6	42,0
Челябинская область	52638,4	64515,9	12864,8	24,4

Рязанская область	12376,7	15096,8	38433,5	31,0
Свердловская область	59396,3	72019,2	32135,1	54,1

Таким образом, проблемы формирования доходной базы местных бюджетов, связанные с поступлением налоговых и неналоговых доходов, усилением зависимости местных бюджетов от безвозмездных поступлений из других бюджетов, по-прежнему остаются актуальными.

Сложившаяся тенденция централизации налоговых доходов не соответствует реальным потребностям подъема российской экономики и ее регионального звена. Она противоречит принципам бюджетного федерализма и, прежде всего, балансу интересов Федерации и ее субъектов в сфере финансово-бюджетных взаимодействий.

В последнее время увеличивается число законопроектов, предусматривающих расширение полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения. При этом данные полномочия порой решают не вопросы обеспечения жизнедеятельности населения, а напрямую связаны с реализацией государственных полномочий. И большинство таких законопроектов не только не учитывает специфику тех задач, которыми должно заниматься муниципальное образование, но и не предусматривает внесения изменений в Бюджетный кодекс РФ. Это значит, что авторы законопроектов пытаются расширить полномочия местного самоуправления, не расширяя источников финансирования.

Следует отметить, что принятое в последние годы законодательство инициировало изменения, существенно затронувшие механизм финансового обеспечения местного самоуправления. Результатом стало сокращение доходов местных бюджетов. Одновременно БК РФ определил принцип самостоятельности бюджетов, а также принцип их сбалансированности. Это означает, что необходимые расходы, которые предусмотрены в бюджете, должны обеспечиваться доходами, а при дефиците следует иметь источник его покрытия.

Местное самоуправление согласно Конституции Российской Федерации составляет одну из основ конституционного строя Российской Федерации, оно призвано обеспечить сочетание государственных интересов и интересов каждого отдельно взятого муниципального образования (муниципального района, городского округа или поселения). К компетенции органов местного самоуправления относится решение вопросов местного значения, связанных с созданием условий для обеспечения повседневных потребностей населения. В этих целях Конституцией РФ закреплён и обязательный порядок наделения органов местного самоуправления необходимыми материальными и финансовыми ресурсами. На практике указанное положение не реализовывалось в полной мере: зачастую имеющиеся в распоряжении муниципальных образований финансовые ресурсы явно не обеспечивали решения вопросов местного значения. Кроме

того, за органами местного самоуправления была закреплена значительная доля государственных полномочий, не подкрепленная адекватным количеством бюджетных средств. Это порождало такие проблемы, как повсеместный бюджетный дефицит; высокая степень зависимости муниципальных образований от решений федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации; низкая степень использования потенциала местных налогов; неэффективная эксплуатация муниципального имущества; неразвитость малого бизнеса, провоцирующие общее снижение налогового потенциала муниципальных образований.

Органы местного самоуправления имеют полную зависимость от решений федеральных и региональных органов власти, отчислений от налогов, дотаций и субвенций, которые они получают из вышестоящих бюджетов. Самостоятельность бюджетов муниципальных образований обеспечивается уровнем собственных доходов, т.е. основой самостоятельности местных бюджетов должны стать местные налоги и сборы.

Таким образом, в условиях снижения поступлений доходов в бюджеты РФ и увеличения расходных обязательств проблема финансовой несбалансированности бюджетов может стать еще более острой. В условиях ориентации государства на решение бюджетных проблем, на расширение достижений научно-технического прогресса, развитие регионов и муниципальных образований является одной из приоритетных задач правительства.

Использованные источники:

1. Джурбина Е. М., Таран О. Л., Лиходерова Н. С. Актуальные проблемы формирования налоговых доходов региональных и местных бюджетов// Финансы и кредит, 2012.- №12.
2. Кузнецов С. П. О некоторых проблемах формирования налоговых доходов муниципальных образований в РФ.//Вопросы государственного и муниципального управления. 2011.- №4.- С. 64
3. Львов Н., Труков С. Местные финансы и формирование бюджетов муниципальных образований.// Финансы. - 1997. - №11
4. Пешин Н.Л. Проблемы реализации принципа самостоятельности местного самоуправления // Конституционное и муниципальное право, 2005. – № 4. – С. 38.
5. Чупейкина Н. П., Филичкина Ю. Ю. Проблемы формирования доходов местных бюджетов.// Системное управление. 2011. - №1(11)
6. Сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] : – Режим доступа <http://www.minfin.ru>

Сокирко Е. Ю.

2 курс магистратура

Тольяттинская Академия Управления

Россия, Самарская обл., г. Тольятти

АНАЛИЗ МУЗЫКАЛЬНОГО РЫНКА РОССИЙСКОГО ШОУ-БИЗНЕСА

Ежедневно в адрес популярных российских радиостанций, телеканалов приходят сотни тысяч писем от начинающих музыкантов с просьбой послушать их песни, посмотреть их клипы и обратить внимание на их существование.

В 99 процентах случаев эти письма остаются без ответа, так как на музыкальных радиостанциях и телеканалах просто не существует служб, которые оказывали бы молодым музыкантам всесторонние консультации. Программные директора и продюсеры, музыкальные редакторы, отвечающие за наполнение эфира, физически не могут прослушать все присланные треки или просмотреть видео.

Кроме того, многие, к сожалению, просто не считают нужным тратить свое драгоценное время на никому неизвестных артистов, ссылаясь на всемогущий «формат».

Однако, как показывает практика, среди груды присланных CD и DVD можно найти заведомые хиты и шлягеры. Так, в свое время внимательный продюсер одного российского музыкального телеканала обнаружил в этих залежах музыкальных месторождений диск с песнями группы «Градусы», которая на сегодняшний день является одной из самых ротируемых поп-групп в России и завоевала уже не одну престижную музыкальную награду.

А музыкальный редактор популярной радиостанции «вычислил» Интернет-звезду Дашу Суворову. Таких случаев в практике отечественного шоу-бизнеса не один десяток, тем не менее, факт остается фактом: не зная правил и не имея никаких связей, попасть на эстраду и на долгие годы сохранить завоеванную популярность, крайне сложно.

Известный композитор-продюсер Александр Шульгин в своем интервью о молодых исполнителях отзывался следующим образом: «...приходят, условно говоря, какие-то молодые люди, в которых, может быть, и есть некая потенция с точки зрения вокала - но с точки зрения личности ее нет. При этом они хотят ежеминутной славы быстро. А ведь никто за историю мгновенно признан не был, ведь бесплатный сыр в мышеловке только».

Пугачева только к 30-ти годам стала реально популярной, а до этого где-то и на подпевках, и на раскладушках спала на гастролях, тяжелую жизнь прошла. "Pink Floyd" с пятого альбома стал популярен, даже «The Beatles» с первого альбома не стал популярен. И такую тяжелую жизнь

проходили все: "Машина времени", "Воскресенье", "Динамик". Нет такого, что – бац, и ты популярен и всеми любим.

А сейчас – нет, сейчас приходят и говорят: "Сделай меня звездой". Ведь звездой надо родиться, уже что-то иметь внутри, а после этого работать, работать, работать, работать. А ведь что такое работать? Эта молодёжь говорит: "Как работать? Мы же ведь попали в эфир. Все уже. А что еще надо делать?" Я не понимаю их - в их возрасте мы ездили на гастроли, по шесть концертов в день, без всякой фонограммы – ее тогда просто не было. Очень утомительно. Но зато сейчас такой популярности, какая была тогда, ни у одного артиста нет»⁴

С каждым днем на российском рынке музыкальной индустрии появляется все больше и больше начинающих поп-групп, поп-исполнителей⁵. Некоторые из них, имея возможность финансировать свое творчество, попадают в ротацию на радио, телевидение, покупают имиджевые статьи в прессе о себе и своих успехах, тем самым к популярности приходят достаточно быстро. Но, подобных случаев только единицы. Часть артистов приходит на рынок шоу-бизнеса с музыкальных проектов, которые для повышения собственных рейтингов периодически проводят ведущие телеканалы.

К подобным проектам и исполнителям можно отнести Алексея Чумакова (телепроект «Народный Артист»), Дину Зарипову (телепроект «Голос»), группу Фабрика (телепроект «Фабрика Звезд»).

Продюсер «Фабрики Звезд» и многих начинающих и уже известных артистов Игорь Матвиенко, охарактеризовал ситуацию на рынке шоу-бизнеса следующим образом: «... не люблю слово «шоу-бизнес». В нашей стране оно носит какой-то отрицательный заряд. Люди у нас так устроены, что не могут радоваться за других.

С одной стороны, они восхищаются теми, кто на виду, а с другой — ликуют, когда с ними происходит что-то нехорошее. Плюс еще шоу-бизнес в России приравнен к слову «попса». Хотя это неправильно — на нем завязано все: и попса, и рок, и политика — ведь там точно такие же законы, как на эстраде, только денег побольше. Электорат можно сопоставить со слушателями, выступления — с гастролями. И результат тот же — слава и деньги. Популярным быть ой, как хочется! Но 99,9 процента записей, которые мы получали на «Фабрике звезд», — это, к сожалению, неталантливо. Я даже уже перестал их слушать»⁶

Однако стоит заметить, что большая часть музыкантов, не имеющая финансовой поддержки, и не попавшая в музыкальные проекты занимается

⁴ Сайт «Peoples.Ru» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.peoples.ru/undertake/show_business/shulgin/interview1.html (Дата обращения: 12 апреля 2014)

⁵ Атанесян А. Краткая инструкция для начинающего продюсера. - М.: Издательство УНЦ ДО, 2009. - 130 с.

⁶ Сайт «Starlife» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://starlife.com.ua/posts/igor-matvienko-v-shou-biznese-ne-tak-mnogo-deneg-kak-mozhet-pokazatsya--None.html> (Дата обращения: 16 апреля 2014)

своим продвижением в мир шоу-бизнеса самостоятельно. Без связей, поддержки, известного продюсера - это очень сложно сделать, но, возможно!

Примером может послужить опыт группы «Мумий Тролль». На протяжении десяти лет, коллектив пытался заниматься самостоятельным продвижением на рынок шоу-бизнеса.

Однако, по словам бывшего PR-менеджера группы Александра Кушнера, только спустя десять лет, «Мумий Тролль» начали приглашать на корпоративные концерты, и группа стала пользоваться определенной популярностью⁷.

Также в пример можно привести опыт поп-исполнителей Стаса Михайлова и Елены Ваенги

Известный идеолог группы Мумий Тролль – Илья Лагутенко, в интервью радиостанции «Радио Студия 1» отмечает, что: «На пути развития шоу-бизнеса в нашей стране много преград, таких как: недостаточно разработанная законодательная база, несовершенная налоговая политика, слабая экономика (в том числе слабая покупательская способность населения) и множество других проблем. Но, несмотря на это за последние годы музыкальный бизнес в России действительно стал более профессиональным, появились специалисты высокого класса.

Постепенно в российском шоу-бизнесе стали проявляться и общемировые закономерности. Так, в эпохи относительной стабильности процветают суперзвезды. Достаточно вспомнить ситуацию на российской эстраде до '98 года, когда тон задавали такие легендарные личности как Алла Пугачева, Валерий Леонтьев, Лариса Долина и другие. Новые имена появлялись редко, и за каждым таким появлением публика была склонна усматривать таинственных «серых кардиналов» шоу-бизнеса или финансовых магнатов⁸. В наше время все наоборот. Молодых, начинающих артистов много, но ими, просто некому заниматься.

Александр Кушнер, известный в наше время музыкальный журналист, критик, пиарщик считает, что одну из самых важных и составляющих в продвижение музыкантов на рынок шоу-бизнеса является правильно выбранный продюсер, который на собственном опыте, знание, энтузиазме возьмется за «раскрутку» проекта⁹.

За долгие годы существования музыкальной индустрии появилось значительное количество определений слова «продюсер».

Основная же функция продюсера – организовывать весь этот процесс, ориентируясь на свою собственную или какую-либо другую концепцию,

⁷ Сайт «КушнерПродакшн» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kushnir.ru/headliners.php> (Дата обращения: 3 апреля 2014)

⁸ Разговор с Ильёй Лагутенко на «Радио Студии 1». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.studio1.ru/index/?node_id=1683 (Дата обращения: 18 февраля 2014)

⁹ Сайт «КушнерПродакшн» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kushnir.ru/books_info.php?cid=4 (Дата обращения: 2 апреля 2014)

при этом максимально учитывая психологию масс. Другими словами он является идейным вдохновителем проекта»¹⁰.

Продюсер постоянно находится в контакте с творческими личностями, а при неправильной работе с музыкантами, они, обладая сильной индивидуальностью, могут критически замедлить развитие проекта. Продюсер выступает в роли помощника-консультанта для каждого участника коллектива, помогает поддерживать в коллективе приятельские отношения.

Делая вывод, можно отметить, что тенденция появления музыкальных поп-групп в России заметно растёт. Группам, чтобы стать известными необходимо либо наличие именитого продюсера, либо наличие финансирования.

Аннотация

Данная статья посвящена анализу музыкального рынка шоу-бизнеса. Как начинающему коллективу попасть на рынок шоу-бизнеса и стать известным среди своей аудитории? Сколько музыкальных групп ежедневно борется за право попасть в ротацию именитых телеканалов/радиостанция? Ответы на эти вопросы отражены и изучены в данной статье.

Использованные источники:

1. Атанесян А. Краткая инструкция для начинающего продюсера. - М.: Издательство УНЦ ДО, 2009. - 130 с.
2. Сайт «Peoples.Ru» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.peoples.ru/undertake/show_bisness/shulgin/interview1.html (Дата обращения: 12 апреля 2014)
3. Сайт «Starlife» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://starlife.com.ua/posts/igor-matvienko-v-shou-biznese-ne-tak-mnogo-deneg-kak-mozhet-pokazatsya--None.html> (Дата обращения: 16 апреля 2014)
4. Сайт «КушнирПродакшн» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kushnir.ru/headliners.php> (Дата обращения: 3 апреля 2014)
5. Разговор с Ильёй Лагутенко на «Радио Студии 1». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.studio1.ru/index/?node_id=1683 (Дата обращения: 18 февраля 2014)

¹⁰ Там же, стр 25

Соколова Ю.В.
студент
Национальный исследовательский Томский
политехнический университет
Россия, г. Томск

ПЛАНИРОВАНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВА РУКОВОДИТЕЛЕЙ В ОРАГНИЗАЦИИ

Что же представляет собой кадровый резерв крупной фирмы или организации?

Кадровый резерв – это руководители и специалисты, которые обладают способностью к управленческой деятельности, отвечают требованиям, предъявляемым должностью того или иного ранга, подвергаются отбору и проходят целевую квалификационную подготовку. Необходимо наибольшее внимание уделять на подготовку специалистов, которые занимают ключевые должности в той или иной организации – это подготовка руководителей компании.

На сегодняшний день во всех акционерных обществах существует специальная система подбора руководителей и специалистов компании, их развития и перспектив. Важнейшей задачей специалистов отдела кадров в любой компании является управление данной системой подбора, ведь руководители в организации принимают самое непосредственное участие в принятии решений, управлении ею.

Каждое предприятие всегда имеет "резерв" кадров, из которых они выбирают кандидатов, подходящих на те или иные вакантные должности. Естественно, наем работников со стороны всегда увеличивает риск неудачи. Несмотря на детальный анализ кандидата из «вне», мы не можем судить о нем с уверенностью, что не скажешь о работнике организации. Как показывает практика, наиболее эффективный метод повышения профессионального опыта руководителя – перемещение кандидата на определенную должность из одного филиала в другой, из одного региона в другой, но также помимо опыта кандидат начинает осознавать конечные цели предприятия, что немало важно для деятельности организации.

Планирование резерва руководителей в компании – это прогнозирование профессиональных продвижений каждого из кандидатов. Оно требует проработки всей цепи продвижений, перемещений и увольнений определенных сотрудников.

При формировании резерва руководителей, в свою очередь, следует определить:

- каких кандидатов следует включить в резерв;
- какие кандидаты должны пройти обучение;
- какую форму подготовки необходимо применить к каждому из кандидатов с учетом его индивидуальных особенностей.

Чтобы сформировать резерв руководителей в компании используют следующие методы:

- анализ документальных данных;
- интервью;
- наблюдение за поведением кандидата;
- оценка результатов трудовой деятельности;
- метода заданной группировки работников компании.

Для современного руководителя наиболее весомыми критериями являются:

- высший профессионализм;
- мотивация труда;
- личностные качества и потенциальные возможности.

Подбор и отбор руководителей в то или иное предприятие не простая задача, поэтому данный процесс по созданию резерва кадров на предприятии предусматривает целенаправленную и спланированную систему подготовки кандидатов в должность руководителя и проверки их на практике осуществления непрерывного отбора кандидатов на руководящие должности, рост их личностных и профессиональных качеств. Каждого кандидата на выдвижение той или иной должности следует готовить по возможности на конкретную должность, которая требует не только определенного уровня знаний, компетентности, квалификации, но и конкретного стиля работы, что является одной из важнейших задач структуры управления человеческими ресурсами организации.

*Соколова М.Ю., к.э.н.
доцент*

*кафедра статистики, эконометрики и информационных
технологий в управлении
Грицай С.О.*

*студент 1 года обучения
направление «Бизнес-информатика»
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ МАШИН В ДОМАШНИХ УСЛОВИЯХ И В БИЗНЕСЕ

В данной статье рассматриваются технологии виртуализации, история создания виртуальных машин, а также представлены основные цели использования виртуальных машин в домашних условиях и в бизнесе.

В настоящее время широкое распространение получили технологии виртуализации. Это связано с тем, что производительность современных компьютеров настолько высока, что одна физическая платформа может поддерживать несколько одновременно запущенных операционных систем.

Первоначально виртуализация использовалась в крупных компаниях, где уровень развития информационной структуры играет немаловажную роль в функционировании бизнес-процессов, а также в узком кругу специалистов, применяющих данные технологии для разработки и тестирования программного обеспечения. Сейчас практически каждый пользователь может позволить себе приобрести необходимую аппаратную и программную составляющую для работы со средствами виртуализации. Продукты виртуализации могут применяться как для домашнего пользования, так и для работы в бизнесе. Большое влияние на активное использование данных продуктов оказывают высокие показатели их ключевых характеристик, таких как: качество, функциональность и быстродействие. Активное продвижение аппаратной виртуализации в процессорах Intel и AMD, показывает, что передовые производители процессоров уверены в развитии данной технологии.

Виртуализация зародилась ещё во времена мейнфреймов вскоре после появления концепции многозадачности. Мейнфрейм – это большой универсальный высокопроизводительный отказоустойчивый сервер со значительными ресурсами ввода-вывода, большим объёмом оперативной и внешней памяти, предназначенный для использования в критически важных системах с интенсивной пакетной и оперативной транзакционной обработкой[1]. Термин «виртуализация» появился одновременно с термином «виртуальная машина», в 1960 годах. Разработки в сфере виртуализации в 1960-1970 годах проводились только компанией IBM. Впервые виртуализация была применена в компьютере IBM System 360, где в качестве монитора виртуальных машин использовалась программа CP 67. Монитор виртуальных машин – это программа, осуществляющая одновременный запуск нескольких гостевых операционных систем (ОС) на одном хосте, а также обеспечивающая изоляцию запущенных операционных систем друг от друга, безопасность и управление ресурсами физической машины[2]. В данном компьютере каждая виртуальная машина представляла собой полный виртуальный образ ресурсов физической машины, а работа с виртуальными машинами проходила в режиме разделения времени. Однако производительности IBM System 360 оказалась недостаточной для комфортного использования программной виртуализации, и в скором времени на рынок вышел новый продукт компании – IBM System 370. Данный компьютер поддерживал аппаратную виртуализацию на уровне архитектуры процессора, который позволял в случае генерации гостевой операционной системы исполняемой процессором привилегированной команды, передать управление процессором монитору виртуальных машин. В качестве монитора виртуальных машин на компьютере IBM System 370 использовалась операционная система VM/370, поддерживающая аппаратную виртуализацию. В данном компьютере большинство функций по

перехвату и эмуляции привилегированных команд осуществлял процессор. Он же выполнял преобразование команд и адресов памяти. Позже поддержка аппаратной виртуализации нашла свое применение и в системах VM/ESA, где гостевым операционным системам с помощью механизма управления памятью выделялись отдельные непрерывные области памяти, тем самым повышая ее быстродействие.

Несмотря на столь активное использование виртуализации в серверах, она достаточно долго не могла использоваться в процессорах с архитектурой x86 по следующей причине: архитектура x86 изначально создавалась для монопольного использования одной ОС и поэтому не предусматривала тех средств виртуализации, которые применялись в компьютерах IBM. В процессорах с архитектурой x86 используются два метода программной виртуализации – динамическая (бинарная) трансляция и паравиртуализация.

Динамическая трансляция представляет собой перехват и последующую модификацию проблемных команд гостевой операционной системы с помощью монитора виртуальных машин (гипервизора), после чего управление возвращается гостевой ОС[3].

В методе паравиртуализации частично подвергается модификации исходный код гостевой операционной системы. Перед выполнением программный код гостевой ОС просматривается на наличие проблемных инструкций и в спорных местах вставляются команды перехода на гипервизор, где специальный генератор кода заменяет проблемные инструкции. В результате удастся избежать появления проблемных команд. В методе паравиртуализации модифицируется только ядро операционной системы, а пользовательские библиотеки и приложения остаются неизменными. С помощью гипервизора гостевая ОС получает специальный пакет приложений, который она использует для упрощения каких-либо действий, например, для того чтобы не обращаться напрямую к таким ресурсам, как таблица страниц памяти.

Несмотря на более высокую эффективность использования метода паравиртуализации перед методом динамической трансляции, его можно применять только в гостевых ОС с открытым исходным кодом, например в ОС Linux, т.к. любое изменение исходного кода повлечет за собой нарушение лицензии, следовательно, применение данного метода в ОС Windows невозможно.

Ниже представлены основные цели использования виртуальных машин в домашних условиях и в бизнесе.

Использование виртуальных машин в домашних условиях.

1) Обеспечение информационной безопасности.

У многих пользователей домашних ПК возникает необходимость запуска неизвестных, а иногда и потенциально опасных программ на компьютере. Такие приложения могут привести к краже информации у

пользователя, ее потере, заражению компьютера вирусами, к отказу запуска различных программ, а также к сбоям в самой операционной системе, вплоть до повреждения необходимых модулей запуска и системных файлов.

Также домашние компьютеры зачастую используются несколькими пользователями, а это означает то, что неквалифицированный пользователь может запросто нарушить работу, как модулей прикладных программ, так и модулей самой операционной системы. Причем полностью предотвратить это не поможет даже разграничение прав доступа к программам и системным файлам. Тем более использование ограниченной учетной записи без прав администратора делает работу на компьютере некомфортной и практически невозможной, так как установка любой программы, равно как и установка любого обновления требует прав администратора.

2) Создание портативных операционных систем для использования на разных физических платформах и синхронизация пользовательских данных между несколькими устройствами.

Некоторые пользователи при покупке нового компьютера или ноутбука сталкиваются с проблемой перемещения настроек операционной системы и/или пользовательских файлов со старого компьютера на новый. Решением данной проблемы является создание портативных ОС, которые можно переносить с одной физической платформы на другую при условии, что на обеих платформах установлены виртуальные машины.

Существует также проблема синхронизации пользовательских данных между несколькими устройствами. Она возникает при необходимости синхронизации данных на домашнем и офисном компьютерах, которые имеют разные ОС.

3) Обучение пользователей работе с разными операционными системами.

Некоторые пользователи используют несколько операционных систем для обучения, при этом операционная система, которая интересует обучающегося, не обязательно должна обладать высоким быстродействием. Используя две хостовые ОС, пользователь сталкивается с проблемой быстрого переключения между ними, так как для запуска другой операционной системы приходится перезагружать компьютер.

Ещё одной проблемой, возникающей при обучении, является невозможность имитации локальной сети между несколькими компьютерами при наличии только одного. Перечисленные проблемы решаются использованием виртуальных машин.

Использование виртуальных машин в бизнесе.

1) Создание хранилищ типовых шаблонов рабочих окружений пользователей.

В зависимости от специфики работы организации, ее сотрудникам необходимо применение определенного набора программного обеспечения.

При приеме на работу в организацию нового сотрудника, ему необходимо установить операционную систему, определенным образом настроить ее, в соответствии с требованиями организации и политиками безопасности, а также установить все необходимое прикладное ПО. При использовании шаблонов виртуальных машин эта проблема решается очень просто: сотруднику устанавливается настольная платформа виртуализации, а в ней запускается виртуальная машина из набора шаблонов организации, в которой установлено все необходимое ПО и сделаны соответствующие настройки операционной системы. Такая модель позволит существенно сократить временные затраты на развертывание, а также обеспечить высокую гибкость при переносе виртуального рабочего стола сотрудника на другую физическую машину.

2) Создание виртуальной инфраструктуры рабочих столов, позволяющей централизованно хранить пользовательские окружения на защищенных серверах компании.

Сами конечные пользователи при этом используют средства удаленного доступа к рабочему столу своих окружений, хранящихся в корпоративном дата – центре. В этом случае обеспечивается наилучший уровень безопасности и доступности. Поскольку все рабочие среды хранятся и обслуживаются централизованно в защищенном средствами безопасности дата – центре, вероятность утечки конфиденциальной информации существенно снижается. При этом степень доступности таких окружений значительно повышается, ведь доступ к ним может быть обеспечен из любой точки с высокоскоростным соединением.

3) Применение защищенных политик безопасности виртуальных машин.

IT-профессионалам, которым требуется обеспечение конфиденциальности их персональных данных, а также частая демонстрация различного программного обеспечения заказчикам, отлично подойдут решения для создания защищенных виртуальных машин, которые предоставляют средства разграничения доступа к различным функциям по работе с виртуальной машиной. Также можно установить срок действия виртуальной машины и таким образом распространить программное обеспечение, чтобы определенный круг лиц не мог использовать виртуальную машину свыше дозволенного времени.

Таким образом, проведенный анализ применения виртуальных машин в домашних условиях и в бизнесе показал, что развитие технологий виртуализации открывает большие перспективы в области IT-технологий.

Использованные источники:

1. <http://www.m-design.kz/abc/meynfrey>
2. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Гипервизор>
3. <http://habrahabr.ru/sandbox/40157/>

*Солдатова М.С.
студент II курса
кафедра социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет имени
М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

ВЛИЯНИЕ ЦЕРКВИ НА ГОСУДАРСТВО: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Государство и церковь - это два важнейших нравственно направляющих человека институты. Каждая из них выполняет свои функции в обществе.

Из истории мы помним, что государство и церковь практически всегда соперничали друг с другом за право власти. В большинстве своём эта борьба завершалась трагедией. На сегодня, Россия как светское государство отделена от церкви, политическая система исключает церковь из своего состава. Парадоксально, но церковь по прежнему играет свою роль в ведении политики.

По причине взаимовлияния Русской Православной Церкви на ведение политики России в обществе назревает конфликтная ситуация.

С целью изучения противостояния сторонников и противников влияния РПЦ на государство, нами было проведено социологическое исследование в виде интервью, среди студентов Финансово-экономического института группы СБ-12. Всего в интервьюировании приняли участие 6 респондентов.

При анализе данных интервьюирования выяснилось, что 33% респондентов являются верующими (в частности православными христианами), а остальные неверующими, но и не атеистами.

На вопрос "Считаете ли вы, что РПЦ влияет на ведение политики?" ответы респондентов распределились следующим образом: 83% респондентов согласны с тем, что Русская Православная Церковь имеет влияние на ведение Российской политики. Более того, 33% считают, что церковь играет роль не только в ведении внутренней политики, но и внешней. Исходя из этой ситуации, 50% имеют возмущение по этому поводу: "Россия на то и светское государство -¹¹ что должно делать свою работу невзирая на церковь!!!¹² А мы по СМИ только и видим что вынесли приговор Pussy Riot -- нет - я конечно против таких выходов - но по сути то этот инцидент должен был решаться самими верующими - причём тут

¹¹ "-" - короткая пауза в ходе речи респондента;

¹² "!!!" - громкая интонация в речи;

государство ввязалось я вообще не понимаю¹³ а потом все шишки как всегда на государство!".

Из общего числа респондентов, 67% респондентов считают, что церковь должна оставаться вне политики: "Ну наверное государству и церкви сложно отделиться друг от друга[--- всё таки это очень тесно связанные два института -- но всё таки это надо сделать потому что когда они взаимодействуют государство поддерживает церковь в экономическом плане -- а это мне не нравится так как я плачу налоги в госбюджет не для того чтобы развивались и расцветали церкви и храмы -- правильно ведь! - пусть люди строят сколько угодно церквей храмов - верят хоть в бога хоть в сатану - но не за счёт госбюджета". 17% не видят разницы между отделением церкви и взаимодействием церкви и государства. Ещё 17% считают, что государство и церковь не должны отделяться: "В нашей стране есть верующие и не верующие к тому же православная вера официальна в нашей стране - именно поэтому государство и религиозные общины должны сотрудничать - например если бы государство работало отдельно от церкви - то в стране случился бы раскол - так как государство действовало бы холодно по отношению к чувствам верующих - церковь это лицо народа чувства народа - потому не должно быть государства без церкви".

Таким образом, большинство респондентов считают, что Русская Православная Церковь влияет на ведение политики России. Кроме того, бытуют ровно противоположные мнения о влиянии РПЦ на государство. Это говорит о том, что в любой момент может разгореться конфликт между сторонниками и противниками этого влияния, ввиду того, что существует явление возмущения. Главной причиной конфликта может послужить несоответствие интересов. А так же, большинство респондентов склонны к тому, что не стоит объединять церковь и государство, так как они являются разными социальными институтами и выполняют разные социальные роли в обществе.

*Сорокин М.В.
студент 1го курса
специальность Экономическая Безопасность
Кузбасский Государственный Технический Университет
Россия, г. Кемерово*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КРУПНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: в статье речь идет о особенностях управления персоналом в крупных организациях.

Ключевые слова: персонал, организация, управление, система управления, особенности управления.

¹³ "[- мягкая интонация в речи

Во всем мире за последние несколько лет вопросы управления персоналом приобрели приоритетное значение. Управление персоналом в России долгие годы представлялось не очень актуальным направлением и сводилось к рутинному учету кадров и к выполнению некоторых других регистрационных функций. В последнее десятилетие данный подход коренным образом изменился, в первую очередь, благодаря развитию инновационной экономики, базисом для которой, как известно, является человеческий капитал. Теперь самым перспективным направлением развития организации в целом является не просто управление персоналом, как одним из основных ресурсов организации, но и использование личностного потенциала каждого работника на благо организации.

Персонал (или кадры) — это основной штатный состав работников организации, выполняющих различные производственно-хозяйственные функции. Персонал характеризуется, прежде всего, своей численностью. Она же определяется характером, масштабами, сложностью, трудоемкостью производственных процессов, степенью их механизации, автоматизации, компьютеризации.

Персонал организации — это один из видов ресурсов предприятия отличающийся от других (финансовых, материальных, сырьевых) тем, что этот ресурс мыслящий — работник имеет право вести переговоры об уровне оплаты его труда. Получать новые знания, как в рамках имеющейся специальности, так и получать новую квалификацию, отказаться от условий, на которых его собираются использовать, участвовать в забастовках, увольняться по собственному желанию. Именно люди приводят в движение материально-вещественные элементы производства, создают продукт, стоимость и прибавочный продукт в форме прибыли. Поэтому персонал и является главным ресурсом каждой организации, от качества и эффективности использования которого во многом зависят и результаты деятельности и конкурентоспособность.

Сущность управления персоналом заключается в установлении организационно-экономических, социально-психологических и право-вых отношений субъекта и объекта управления. В основе этих отношений лежат принципы, методы и формы воздействия на инте-ресы, поведение и деятельность работников в целях максимального использования их знаний, умений и навыков. Методологически эта сфера управления обладает специфическим понятийным аппаратом, имеет отличительные характеристики и показатели деятельности, специальные процедуры и методы изучения и направления анализа содержания труда различных категорий персонала.

Грамотно организованная деятельность по работе с персоналом представляет собой целую систему, понимаемую как совокупность подсистем, отражающих отдельные стороны работы с персоналом и

предназначенных для выработки и осуществления эффективного воздействия на него.

Построение системы управления персоналом в организации — важный и сложный процесс. При ее формировании необходимо учитывать особенности организации: локальная она или между-народная, индустриальная или ее деятельность лежит в сфере услуг, сырьевая или высокотехнологическая.

Среди важнейших факторов влияния на выбор модели управления персоналом в организации следует, в первую очередь, отметить ее размер. Чем крупнее компания, тем больше задачи и ресурсы, но при этом повышается и уровень ответственности. Поэтому для крупных компаний стратегический выбор модели и методов управления персоналом особо значим.

Управление персоналом на мелких (малых) предприятиях весьма условно. Как правило, маленький коллектив работает по принципу команды, сплоченной вокруг одного лидера. Все функции управления персоналом распределяются между административными работниками, т. е. функции управления может выполнять непосредственно руководитель (или собственник бизнеса) предприятия, а «бумажную» работу оформляет его помощник-референт. Отдельные вопросы по управлению персоналом на договорных началах могут осуществляться другой организацией (например, вопросы поиска, подбора персонала могут взять на себя кадровые или рекрутинговые агентства). На крупных предприятиях в структуру управления персоналом могут входить несколько подразделений (департаментов, служб, отделов, бюро, групп и т. п.), которые берут на себя выполнение функций по всем вопросам, относящимся к обеспечению предприятия необходимыми человеческими ресурсами.

В отличие от малого бизнеса процесс управления персоналом в крупных организациях столь важен, что требует стратегического подхода и должен реализовываться через кадровую политику, непременно входящую в состав общей стратегии организации. Кадровая политика — это основные правила и принципы, регламентирующие взаимодействие с персоналом в организации.

В литературе и на практике не существует четкого определения, какие компании можно назвать крупными. В США, например, к числу мелких предприятий во всех отраслях производства, кроме обрабатывающей промышленности, относятся предприятия с числом занятых до 100 человек, к средним — до 500 человек и соответственно крупными более 500 работников. В России крупными считаются предприятия, организации, средняя численность^[1] которых превышает 250 человек, а выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий год (определяется в порядке, установленном статьей 249 НК РФ) свыше 1 000

000 рублей. Крупные предприятия благодаря большим масштабам производства и использованию возможностей разделения труда внутри предприятия экономически более эффективны. Но при этом следует учитывать, что большие объемы ресурсов, привлекаемые для решения вопросов системы управления персоналом, влекут за собой и большую ответственность, и как следствие повышенные репутационные риски.

Поэтому реализация кадровой политики в крупных организациях имеет особое значение и целый ряд особенностей.

1. Уровень ответственности и взаимодействия с государством и обществом. Большой вклад в национальный (региональный) продукт и, как следствие, большая ответственность (налоги, рабочие места, механизмы социальной ответственности). Крупные компании на федеральном и особенно региональном уровне рассматриваются государством как солидные и самостоятельные партнеры, оказывающие влияние на развитие и стабильность в обществе.

2. Скорость (как правило, низкую) прохождения распоряжений, что негативно сказывается как на исполнительской дисциплине персонала в целом, так и на информированности персонала в частности. Большое количество уровней управления, присущих практически всем крупным организациям, накладывают свои особенности на вопросы управления персоналом, оказывая влияние на скорость передачи информации, в том числе организационно-распорядительных документов.

3. Чем крупнее организация, тем разнообразнее ее профессиональный состав работников, тем сложнее разработать критерии оценки эффективности труда каждого работника в сравнении с другими для соблюдения принципа справедливости в системе оплаты труда, подразделению по управлению персоналом непросто подобрать методы и инструменты по управлению таким коллективом в целом и его стабильностью в частности. Кроме того, каждый работник имеет индивидуальные мотивы и ценности, поэтому крупные организации, обладая большой численностью, подчас нивелируют отдельного работника.

4. Территориальная разрозненность (производственные подразделения находятся удаленно на большом расстоянии друг от друга) приводит к разрозненности коллектива, разбиению на отдельные малые производственные сообщества.

5. В крупных организациях, особенно сферы оказания услуг, можно наблюдать большой процент работников, так называемого, фронт-офиса, т. е. работников, осуществляющих непосредственное взаимодействие с клиентами, потребителями услуг и представляющих «лицо» организации. В такой категории работников коэффициент текучести всегда выше, чем в других, объясняется это, в первую очередь, более высокой психологической нагрузкой, по сравнению с работниками бэк-офисов.

6. Отдаленность (оторванность) производственных структурных подразделений от подразделения по управлению персоналом. Это подчас приводит к искажению процедуры поиска и найма персонала, т. к. будущий работник попадает в организацию через производство, а не через отдел кадров. Который оформляет трудовые отношения с будущим работником уже после ознакомления работника с кругом обязанностей, его будущим руководителем, при этом функции собеседования и адаптации целиком и полностью ложатся на плечи непосредственного руководителя работника.

Все эти особенности управления персоналом в крупной организации должны учитываться при формировании кадровых стратегий, как части стратегического планирования. Основываясь на том, что крупные компании имеют свои отличительные черты, можно утверждать, что для них существует определенная специфика построения системы и подсистем управления. По мнению автора, особенности подсистемы управления персоналом, в крупных организациях, можно разбить на четыре основные группы:

- унификация и формализация методов управления персоналом;
- необходимость долгосрочного планирования человеческих ресурсов;
- появление новых функций управления персоналом;
- повышенное внимание к использованию информационных технологий в управлении персоналом.

Таким образом, крупные компании, в отличие от меньших по масштабу организаций, имеют свои особенности управления, которые сказываются на построении, эффективном функционировании и развитии отдельных подсистем организации, таких как управление персоналом. Особенную важность приобретает задача стабилизации трудового коллектива в крупных компаниях.

Знание и умение применять эти особенности позволяют существенно повысить эффективность использования конкретных инструментов и управленческих систем, что в итоге сказывается на общем финансовом результате деятельности компании.

Использованные источники:

1. Экономика предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности Менеджмент организации / / под ред. А. Е. Карлика, М. Л. Шухгальтер. – СПб. : Питер, 2010
2. www.sibac.info (2014)

*Сорокина К.
студент
Мингазова З.Р., к.п.н.
ст. преподаватель*

*Башкирский Аграрный Государственный Университет
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ МОЛОДЕЖИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОГО РЕСУРСА РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Аннотация. Статья посвящена проблемам здоровья молодежи развития страны, а также каждого его региона. Проведено знакомство с понятийным аппаратом: даны определения понятий "здоровье населения", "молодежь". При этом были использованы законодательно закреплённые понятия. Здесь же обозначено кто входит в группу молодежи и где это закреплёно законодательно. Проведен анализ по Российской Федерации и Республики Башкортостан. Обозначены показатели, по которым идет оценка здоровья населения.

Ключевые слова: молодежь, здоровье населения, критерии оценки здоровья, социальная группа, российское общество.

Молодежь является стратегическим ресурсом развития страны и каждого ее региона, поэтому забота о здоровье молодого поколения – одна из приоритетных задач любого государства.

Стоит отметить, что термин «молодёжь» является достаточно размытым, так как не закреплён ни в одном законодательном акте как Российской Федерации, так и Республики Башкортостан.

Большой энциклопедический словарь даёт нам такое определение: «молодежь - социально-демографическая группа, выделяемая на основе совокупности возрастных характеристик, особенностей социального положения и обусловленных тем и другим социально-психологических свойств, которые определяются общественным строем, культурой, закономерностями социализации, воспитания данного общества; современные возрастные границы от 14-16 до 25-30 лет» [1]. При этом возрастные границы этой социальной группы незначительно варьируются, в зависимости от источника информации. Сейчас на уровне законодателя принято относить к категории молодежи лиц до 35 лет включительно. Это связано, в первую очередь, с реализацией различных государственных программ в области поддержки молодых семей (в этот период люди создают семьи, собственное дело, и нуждаются в жилье, а к 28-30 годам этого не всегда предоставляется возможным достичь).

По итогам Всероссийской переписи населения 2010 года данная категория населения в Республике Башкортостан представлена следующим образом:

- юноши и девушки в возрасте от 15 до 24 лет - 624,7 тыс. чел.;

- молодые люди в возрасте 25 - 30 лет - 333,6 тыс. чел. [2]

В Федеральном законе Российской Федерации «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» под здоровьем понимается состояние физического, психического и социального благополучия человека, при котором отсутствуют заболевания, а также расстройства функций органов и систем организма [3].

Критериев оценки здоровья населения более ста, но основными обобщающими медико-статистическими показателями, характеризующими здоровье населения, являются:

- уровень смертности,
- рождаемость,
- заболеваемость,
- физическое развитие,
- инвалидность,
- ожидаемая продолжительность жизни при рождении.

Рассмотрим эти показатели в динамике, опираясь на данные Росстата [4].

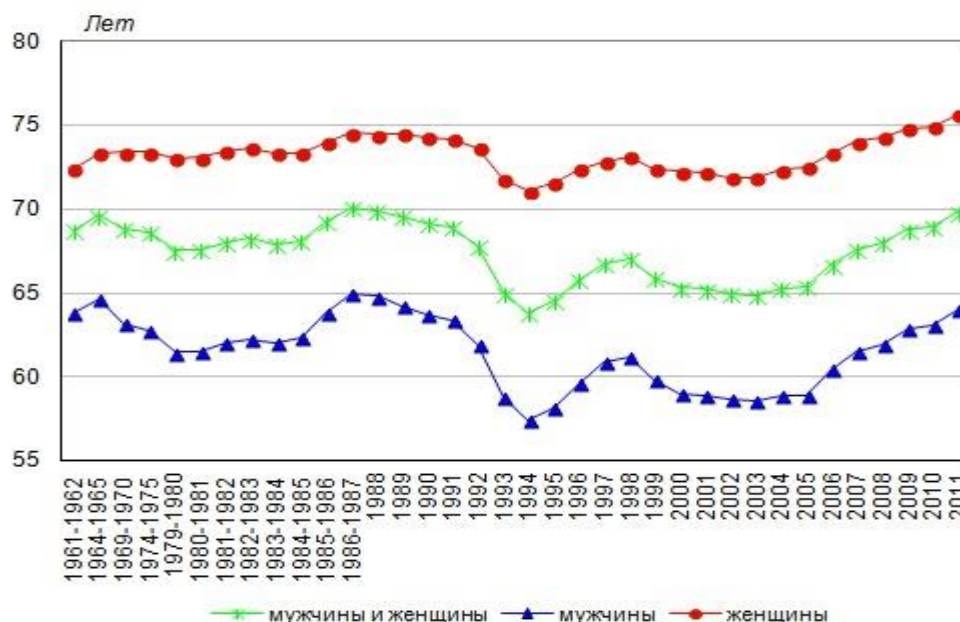


Рисунок 1 Ожидаемая продолжительность жизни при рождении

Как видно из диаграммы, показатель имеет неустойчивую динамику. В отдельные периоды отмечается даже значительное снижение. Последнее из них отмечалось с конца 1990-х годов до 2003 года, когда ожидаемая продолжительность жизни при рождении опустилась ниже 65 лет (64,86 года). После этого смертность начала снижаться, а ожидаемая продолжительность жизни — расти. За 2003-2011 годы прирост ожидаемой продолжительности жизни при рождении составил почти 5 лет (4,97 года).

В 2011 году ожидаемая продолжительность составила 64 года для мужчин и 76,6 года для женщин. Конечно, с 2005 года наблюдается повышение возраста, однако в развитых западноевропейских странах этот показатель составляет примерно 77-80 и 81-86 лет соответственно.

Таблица 1 Показатели рождаемости и смертности

Годы	Всего, человек		
	родившихся	умерших	естественный прирост/ убыль
1950	2745997	1031010	1714987
1990	1988858	1655993	332865
2000	1266800	2225332	-958532
2005	1457376	2303935	-846559
2006	1479637	2166703	-687066
2007	1610122	2080445	-470323
2008	1713947	2075954	-362007
2009	1761687	2010543	-248856
2010	1788948	2028516	-239568
2011	1796629	1925720	-129091
2012	1902084	1906335	-4251
2013	1895822	1871809	24013

Главная причина сокращения населения - сверхсмертность. По уровню смертности на 1000 человек населения Россия в июле 2009 года находилась на 12-м месте с конца в глобальном рейтинге. Рост смертности в России начался в 1970-е годы и продолжался вплоть до середины 1990-х. Стоит отметить, что в последние годы началось сокращение числа умерших, а по итогам 2013 года наметился даже естественный прирост населения.

В этом плане представляет интерес для изучения динамика смертности трудоспособного населения от 15 до 35 лет (категория молодежи). Рассмотрим этот показатель на примере Республики Башкортостан.

Таблица 2 Динамика коэффициента смертности населения в трудоспособных возрастах в РБ (умерло на 100000 чел.)

Возраст	Мужчины				Женщины		
	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2010 г.	1980 г.	1990 г.	2000 г.
2010 г.							
15–19 лет 58,6	156,7	154,0	254,0	133,7	68,9	78,2	70,9
20–24 лет 82,8	352,6	278,4	548,5	317,3	92,4	95,9	112,3
25–29 лет 150,6	461,9	322,8	605,5	507,0	108,4	76,1	130,3

30–34 лет 245,0	623,7	382,8	732,9	766,4	150,5	101,5	149,6
--------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Из данных таблицы можно сделать несколько выводов.

Во-первых, практически во всех возрастных группах мужчин и женщин за период 1980–2000 гг. наблюдалась тенденция увеличения коэффициента смертности. К 2010 г. Возрастные показатели смертности стали снижаться.

Во-вторых, коэффициент смертности мужчин во всех возрастных группах превышает соответствующий показатель у женщин. Наиболее высокая разница коэффициента смертности приходится на возрастную группу 20–24, 25–29 и 30–34 года. Заметим, что указанные группы охватывают не только наиболее эффективный трудоспособный возраст человека, но и наиболее активный брачный возраст.

Очевидно, что большая гендерная разница в смертности оказывает негативное влияние на формирование семьи и способствует увеличению числа неполных семей.

Рождаемость в России в целом находится на нормальном для европейской страны уровне - примерно 11 новорожденных на 1000 человек населения в год (при смертности - 15 человек на 1000).

Сложившаяся геодемографическая ситуация находит отражение в показателях здоровья населения России. В последние 16 лет общая заболеваемость населения России постоянно растёт: она увеличилась с 158,3 млн. случаев в 1990 г. до 207,8 млн. в 2009 г., т.е. на 31%.

Заболеваемость населения характеризуется, прежде всего, на основе данных об обращаемости – по числу случаев заболеваний, выявленных (или взятых под диспансерное наблюдение) в течение года при обращении в лечебно-профилактические учреждения или при профилактическом осмотре. Отношение числа зарегистрированных случаев заболеваний к среднегодовой численности постоянного населения определяет уровень заболеваемости (частоту распространения заболеваний).

Рассмотрим динамику общей заболеваемости и, например, болезней органов дыхания, для наглядности [5].

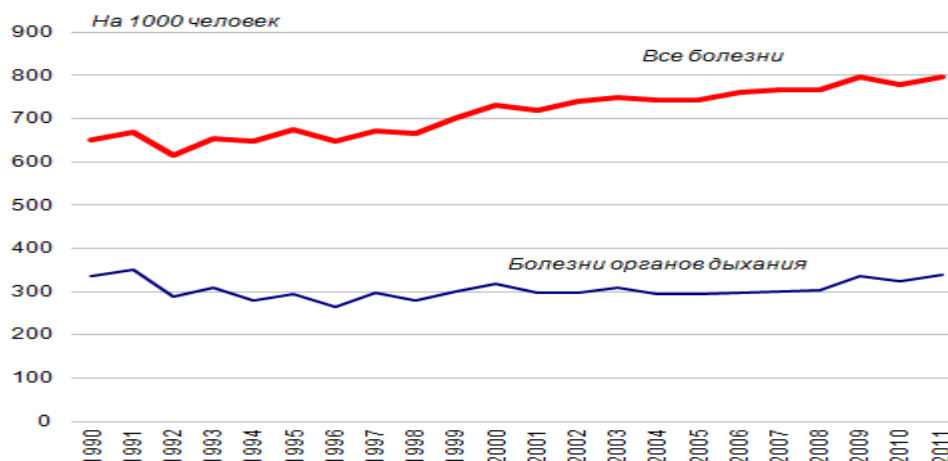


Рисунок 2 Динамика общей заболеваемости и органов дыхания

Как видно из диаграммы, общая заболеваемость населения России устойчиво возрастает. Отчасти это является неизбежным следствием старения населения, отчасти – ухудшения состояния здоровья населения, о котором можно судить по данным, относящимся к определенным возрастным половым группам. Уровень заболеваемости в значительной степени зависит также от полноты охвата населения медицинским наблюдением и, соответственно, полноты выявления случаев заболеваний. Уровень общей заболеваемости в 2010 году превысил значение 2000 года на 21,3%.

Что касается Республики Башкортостан, то здесь уровень общей заболеваемости увеличился практически вдвое - с 1022,8 больных в расчете на 1000 человек в 1990 году до 1935,7 в 2009 году.

Следующий показатель - физическое развитие населения – отражается в виде общего итога основных изменений в процессах заболеваемости, болезненности, нетрудоспособности, инвалидности и тому подобных показателей, которые происходили за определённый период. Поэтому отдельно на этом показателе мы не будем останавливаться.

Последний ключевой показатель здоровья – количество инвалидов и их доля в общем населении страны.

Таблица 3 Динамика инвалидности населения РФ

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего:									
тыс. человек	1463	1799	1474	1109	966	934	893	842	805
на 10 000 человек населения	128,0	156,9	128,0	95,9	83,3	80,3	76,6	72,2	69,1
В процентах от общей численности инвалидов:									
инвалиды I группы	11,3	10,7	9,4	9,6	10,5	11,7	15,3	15,6	15,9
инвалиды II группы	63,9	59,9	54,7	53,5	52,2	49,8	43,9	41,9	40,9
инвалиды III группы	24,8	29,4	35,9	36,8	37,4	38,5	40,8	42,5	43,2
Из общей численности инвалидов - инвалиды в трудоспособном возрасте:									

всего, тыс. человек	529,1	565,9	544,8	454,3	431,8	436,6	441,0	417,2	395,2
в процентах от общей численности инвалидов	36,2	31,5	37,0	41,0	44,7	46,7	49,4	49,5	49,1

Динамика инвалидности населения обладает тенденцией к снижению. Однако стоит отметить, что почти половина инвалидов находятся в трудоспособном возрасте. Это, в свою очередь, влияет на человеческий потенциал страны и ее регионов[5].

Таким образом, анализ состояния здоровья населения (и молодежи в том числе) показал наличие проблем в данной области. Особенно остро эти проблемы влияют на состояние здоровья молодого поколения[6]. Для комплексного решения указанных проблем здоровья молодежи необходимо разработать и принять на федеральном уровне Федеральную целевую программу «Молодежь России», а также федеральный закон «О государственной молодежной политике». В данных нормативных актах должны быть закреплены основные направления работы с молодежью, выработана карта развития молодежной политики, а также разработан комплекс мер по улучшению показателей состояния здоровья молодого поколения страны.

Использованные источники:

1. Большой энциклопедический словарь [Текст] : словари и пособия для учащихся. / М.: Изд.- АСТ, 2006.- 1252с.
2. Катаев, А. С. Молодежь как социокультурная общность в аспекте межпоколенческих отношений [Текст] : учебник / А.С. Катаев. М.: ЮРАЙТ, 2012. – 641 с.
3. Лисовский, В.Т. Молодежная политика и социальная защита молодежи [Текст] : учебное пособие / – М.: Инфра-М, 2013. – 287 с.
4. Ручкин, Б.М. Молодежь и становление новой России [Текст] : учебник / Б.М.Ручкин. М.: Юрайт, 2013. – 640 с.
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс] : [от 17.04.2012г.] : N 506-р "Об утверждении Концепции государственной молодежной политики в субъектах Российской Федерации до 2025 года" // СПС «Консультант Плюс».
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс] :[от 18.12.2006г.] : N 1760-р : (ред. от 16.07.2009) «О Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации»>// СПС «Консультант Плюс».
7. Постановление Российской Федерации [Электронный ресурс] : [от 03.06.2009г.] N 5090-1 "Об Основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации" // СПС « Консультант Плюс».
8. Указ Президента Республики Башкортостан «О концепции развития духовно-нравственной культуры и гражданской активности детей,

подростков и молодежи. Молодежь - стратегический ресурс Республики Башкортостан" на 2006 - 2015 годы» [Электронный ресурс] : [от 26 сентября 2006г.] : № УП-415 // СПС « Консультант Плюс».

Соснина Н. В.
студент

НИУ «Высшая школа экономики»
Российская Федерация, г. Пермь

ЧТО ТАКОЕ КЛАСТЕРНАЯ ЭКОНОМИКА, И НАСКОЛЬКО ОНА АКТУАЛЬНА ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ?

В данной статье раскрывается суть кластерной экономики, ее значение, как для региональной экономики, так и для экономики страны в целом. Также рассмотрены примеры ведения кластерной политики в странах, ее актуальность и эффективность ведения в частности в России и Германии.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, конкурентоспособность, инновационная экономика.

В настоящее время кластерная политика рассматривается в качестве одного из ключевых инструментов регионального и местного развития [1]. Кластер — это находящаяся на некоторой территории группа взаимосвязанных организаций, а именно поставщиков продукции, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, которые усиливают конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Для развития экономики отдельного региона имеет большое значение применение форма организации труда, которая будет способна сохранить ресурсы на данной территории и повысить эффективность использования природных ресурсов. К именно таким формам относятся кластеры. Рассматривая теорию М. Портера, профессора кафедры делового администрирования Гарвардской бизнес-школы, признанного специалиста в области изучения экономической конкуренции, можно сделать вывод, что кластер — это группа близких по расположению взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере. В книге М. Портера «Конкуренция» кластер рассматривается им как способ повышения конкурентоспособности экономической системы. В настоящее время кластерные образования организуются на уровне региона или субъекта системы [3].

Для того чтобы существование кластера было более эффективным, необходимо чтобы он соединял в себе кооперации и связывающую их конкуренцию, при этом учитывая положительные синергетические эффекты территории. Кластеры могут быть образованы в результате сотрудничества и эффективного использования возможностей всех партнеров в данном

периоде времени. Также кластерной политике необходима крепкая основа в виде научных лабораторий, в которых создаются новые технологии, экспериментальных производств; маркетинговых группы для продвижения товара и обеспечения на него спроса. Особую роль играет экспертный совет, которые изучает и корректирует различные проекты перед их реализацией [2].

Рассмотрим причины организации кластерных форм, существует три таковые причины. Первая сводится к близости расположения фирм, компаний и прочих кластерных организаций, которая позволяет дешево и быстро перевозить товары и услуги, необходимые для организации бизнеса. Вторая – возможность получать выгоду от распределения затрат на развитие ресурсов, являющихся общими для нескольких компаний. Географическая близость также позволяет создать рынок квалифицированной рабочей силы, позволяющий вместо организации передачи знаний вовлекать в ряды компании их носителя. Значение имеет и возможность неформальной коммуникации представителей фирмы с проживающими в ее районе потребителями продукции.

Кластерная политика направлена на решение следующих задач. Во-первых, на повышение качества жизни на территориях расположения кластеров, развитие профессионального и постоянного образования, малого и среднего бизнеса. Во-вторых, на привлечение инвестиций и квалифицированных рабочих. И наконец, на общее развитие международной научно-технической и производственной кооперации [1].

Первые глобальные кластерные организации образовались в США В 1970-80-х гг., в Великобритании, Японии – в первой половине 1990-х гг., Финляндии и Франции – с 1995 г. Основные промышленные кластеры во Франции и Германии появились в 195-60-е гг. Что касается России: процесс развития кластерной экономики начался с появлением особых экономических зон.

В качестве примера кластера, по моему мнению, является Метропольрегион Рейн-Неккар в Германии. Интеграция науки и производства способствует быстрому продвижению новой продукции инновационной области Германии. МРН имеет исследовательскую базу на мировом уровне. В последние годы в МРН большое значение придается созданию кластеров в пределах региона. То есть создаются все возможные условия не только для производства товаров и услуг, но также и для их продажи. Как я думаю, создание кластеров – это следующий шаг в развитии инноваций, профессионализма и интеллекта. Например, относящийся к биорегиону МРН и выигравший в соревновании кластеров г. Гейдельберг стремится модернизировать существующие кооперации экономики и науки с помощью субсидируемых 600 млн. евро. Важно отметить, что в 2007 г. МРН становился четырехкратным победителем среди кластеров с проектами

«Энергия и окружающая среда» и «Нанотехнологии», которые в размере 300 тыс. евро спонсировались Европейским фондом с целью регионального развития [4].

Важно добавить, что Метропольрегионы Германии наделены льготами, государственными субсидиями, с учетом числа представленных ими инноваций и за то, что благодаря этим совершенствованиям Германия является одним из стран-лидеров по инновационным технологиям. К числу таких Метропольрегионов, представляющих собой кластеры, относится и Рейн-Неккар [4].

Кластерная экономика становится одним из ключевых элементов в повышении региональной и национальной конкурентоспособности среди развитых стран за последние 15 лет. Примеры кластерной политики можно найти и в России. Так, например, известный автомобильный кластер Калуга, где производятся как и сами автомобили, так и их детали, основой которых являются такие компании Volkswagen и Mitsubishi Motors.

Я считаю, что развитие кластерной экономики в России является актуальным, так как поспособствует решению экономических проблем страны. При ведении кластерной политики можно сказать, что главной целью является создание конкурентоспособного рынка, а экономика России в настоящее время в большей степени идет монополизация региональных рынков, тем самым снижая общую конкурентоспособность экономики.

Актуальность введения кластерной экономики в России можно подтвердить событием произошедшем в 2012 году. В этот год был проведен конкурсный отбор программ развития инновационных территориальных кластеров. По его итогам были выделены 25 кластеров, отвечающих мировому уровню конкурентоспособности, демонстрирующих высокую динамику роста объемов производства, с высоким научным потенциалом исследовательских и образовательных организаций [1].

Отметим, что, нацеливаясь на региональные и локальные рынки, кластерная политика уделяет больше внимания микроэкономике. Изучает отдельные местные рынки и их особенности, основываясь на доступных им факторах и средствах производства. Микроэкономический подход в кластерной экономике позволяет учитывать особенности региона и предпринимать действия, которые будут эффективны по ускорению развития и повышению конкурентоспособности компаний и других организаций.

В заключении можно сделать вывод, что кластеры - это новая форма конкурентных отношений в современной экономике, которая способствует развитию всей экономики страны. В частности Россия сделала большой шаг в этом направлении за последние годы, но необходимо учитывать, что кластерная политика нашей страны должна быть продумана до деталей с учётом особенностей экономического развития страны.

Использованные источники:

1. Портер Майкл Э. Конкуренция. — М: Изд. дом «Вильямс», 2005.
2. Кластерная политика в России: [Электронный ресурс]. www.cluster.hse.ru
3. Маркушина Е. В. Кластеры и кластерные стратегии в развитии экономики региона // Евразийский международный научно-аналитический журнал. — 2010. - N 2 (34): [Электронный ресурс]. www.m-economy.ru
4. Энгельбрехт-Зенкина З. В. Инновационный статус метропольрегиона Рейн-Неккар в системе европейских метропольрегионов: [Электронный ресурс]. www.cyberleninka.ru

*Сотникова Е. Г.
магистрант 2го курса
Госуниверситет-УНПК
Россия, г. Орел*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ВУЗЫ ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ БИЗНЕС-СТРУКТУР

Аннотация

После выпуска специалистов из стен ВУЗов, большинство специалистов имеют лишь теоретическое представление о работе предприятий. Следовательно, работодателям необходимо тратить время и средства на обучение выпускников. Для решения данной проблемы целесообразно наладить партнерские отношения с ВУЗами региона, которые на взаимовыгодных условиях подготовят предприятиям бизнеса необходимых именно этому работодателю специалистов. Благодаря этому у вуза появится постоянная площадка для практики студентов.

Ключевые слова: социальное партнерство, вуз, работодатели, бизнес, рынок труда.

В современных условиях к специалистам, работающим в реальном секторе экономике, предъявляются достаточно высокие требования. Связано это, как правило, с ростом сложности выполняемых задач. Большинство российских предприятий испытывают острую потребность в персонале, умеющем адаптироваться в реальных условиях организации в соответствии с особенностями ее производственной деятельности, кадровой политики и корпоративной культуры, способном к самостоятельному и грамотному решению управленческих задач, в том числе касающихся вопросов развития предприятий, территорий, институтов власти. Данная проблема особо обостряется в условиях экономического кризиса, в этом случае возможность компании успешно бороться с кризисными условиями напрямую зависит от наличия в компании высококвалифицированных управленческих кадров, способных принимать точные, быстрые и стратегически верные решения.

Несмотря на то, что современные работодатели удовлетворены объемом базовых знаний, которые вчерашние выпускники приобретают в вузе, в значительно меньшей мере они довольны специальными знаниями молодых специалистов, которые зачастую оторваны от реалий современного бизнеса и производства.

Стандартные методы обучения не позволяют в должной мере решить проблему подготовки молодых специалистов - персонал все равно приходится переобучать на местах, преобразовывать теоретические представления в практические навыки и технологии. Обучение, повышение квалификации вчерашних выпускников и сотрудников вообще ощущается сегодня работодателями как стратегически важная задача; многие компании говорят о наличии у них масштабных программ в этой области.

Приступить к разрешению этой проблемы можно через выстраивание системы социального партнерства "вуз - работодатель - студент - органы исполнительной власти" в пространстве региона, формирующего у студенческой молодежи знания, навыки и умения конкурентоспособного специалиста, а также ценности, потребности и способности самореализации личности. Под социальным партнерством понимаются самые разнообразные формы сотрудничества, в которых интегрируются на основе доброй воли и социальной этики цели, интересы, деятельность и возможности образовательных учреждений со всеми субъектами рынка труда, его институтами, а также территориальными органами управления в области профессионального образования.

В настоящее время в России наблюдается повышенный интерес компаний к студентам и выпускникам вузов. Это связано с рядом причин:

1. Менеджер по персоналу и руководство компании понимают, что если сейчас вложить усилия и ресурсы в талантливую перспективную выпускника вуза, то через несколько лет эти усилия будут оправданы. Кроме того, растить людей в собственной компании оказывается эффективнее, чем искать на стороне.

2. Молодые специалисты являются достаточно недорогим ресурсом, они объективно стоят гораздо дешевле, чем специалисты-профессионалы. Вместе с этим во многом они выигрывают у более старшего поколения за счет таких личностных качеств, как динамичность мышления, гибкость во взаимодействии и стремление к новому.

3. Молодежь - это только шаг на пути к взрослым специалистам, поэтому компании создают имидж среди студентов и выпускников, рассчитывая на то, что это даст положительный резонанс в образе компании в будущем.

4. За счет привлечения выпускников вузов лучше решается проблема омоложения кадров, которая сейчас остро стоит на большинстве промышленных предприятий.

5. Молодой специалист, как правило, несет с собой в коллектив определенный багаж новых идей и знаний, является активным проводником последних достижений науки и техники.

Основу нашего исследования механизма социального партнерства в системе подготовки квалифицированных кадров составили данные опроса руководителей организаций-работодателей, в котором приняли участие 100 руководителей высшего звена предприятий бизнеса. Мониторинг позволил выявить следующие тенденции.

Работодатели достаточно высоко оценивают роль молодых специалистов. 44% опрошенных работодателей отметили, что молодые специалисты играют большую или очень значительную роль в их организациях и компаниях. Наиболее важными преимуществами молодых специалистов работодатели считают их энергичность и активность молодых специалистов (так считают 77% респондентов), а также возможность "вырастить" идеального сотрудника для своей компании (69%).

Существенно, что большинство работодателей не преследуют цели подобрать специалиста, которому будут платить меньшую зарплату, и не воспринимают молодых специалистов как дешевую рабочую силу. Лишь 25% респондентов считают это важным преимуществом молодых специалистов.

В таблице 1 показаны направления деятельности, на которые работодатели в основном привлекают молодых специалистов экономических специальностей.

Таблица 1 - Направления деятельности, на которые работодатели в основном привлекают молодых специалистов экономических специальностей.

№ п/п	Направления подготовки выпускников вузов	Кол-во ответов, %
1.	Менеджмент продаж и клиентское обслуживание	41
2.	Бухгалтерский учет	21
3.	Маркетинг, реклама и PR	16
4.	Финансы	14
5.	Производство	8
6.	Юридические вопросы	4
7.	Информационные технологии	2

В работе с молодыми специалистами у предприятий существуют некоторые особенности. У молодого специалиста, как правило, очень мало профессионального опыта, он впервые попадает в бизнес-среду с ее требованиями и правилами общения, о которых он знает еще очень мало. Поэтому для того, чтобы адаптация и включение в работу компании произошли максимально эффективно, большое внимание уделяется именно личностным качествам. Как можно будет увидеть далее, основные проблемы

при работе с молодыми специалистами возникают именно на почве некоторых особенностей их поведения и позиционирования.

Судя по предоставленным работодателями оценкам, наиболее важными личными качествами молодых специалистов для них являются исполнительность, ответственность и интерес к работе. О том, что это очень важно для компании, заявили 92% опрошенных работодателей.

Отсутствие личного плана профессионального роста является отрицательной чертой молодого специалиста, по мнению респондентов (так считают 21% работодателей). Компании нуждаются в специалистах, которые приходят работать на длительный срок, хотят расти профессионально и способны принести значительную пользу компании.

Таким образом, в молодых специалистах работодателей привлекает: высокая мобильность; гибкость мышления, легкость в усвоении новой информации; высокая трудовая мотивация; стремление к саморазвитию; свежий взгляд на работу организации; наличие систематизированных теоретических знаний; инициативность в работе; высокая самоотдача; желание попробовать себя в разных направлениях профессиональной области.

*Сотникова Е. Г.
магистрант 2го курса
Госуниверситет-УНПК
Россия, г. Орел*

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО БИЗНЕС-СТРУКТУР И ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Аннотация

До перехода России на рыночную экономику, взаимодействие бизнеса и образования не было реализовано. Управление образованием на всех уровнях занимались различные структуры. Данные структуры не были связаны между собой. В связи с этим, экономическое мотивирование, способное сподвигнуть взаимодействие учебных заведений различного уровня и бизнеса, отсутствовало.

Ключевые слова: социальное партнерство, бизнес, ВУЗ, образование, экономика, специалист, технологии, взаимодействие.

Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года определена необходимостью расширения сферы социального партнерства, обосновано развитие различных форм взаимодействия его субъектов.

Социальное партнерство в высшем образовании - особый вид взаимодействия образовательных учреждений с различными субъектами рынка труда, то есть с предприятиями-работодателями, департаментом федеральной службы труда и занятости населения, региональными органами

исполнительной власти, общественными организациями, ВУЗами. То есть, это формирование определенного тандема – тесного взаимодействия.

Профессионализм специалиста рассматривается как интегративное качество личности, проявляющееся в готовности выразить свой потенциал (знания, опыт, умение, способности и тд) для удачной творческой, продуктивной деятельности в социальной и профессиональной сферах, в осознании ее социального значения и личной ответственности за результаты этой деятельности, а так же в потребности постоянного самосовершенствования. В настоящее время совершенствуется и реализуется практика социального партнерства учреждений образования и промышленных предприятий. Благодаря обобщению практического опыта появились основы теории социального партнерства.

Необходимо также выделить интересы субъектов партнерства:

1) К интересам ВУЗов и СУЗов можно отнести:

- инвестиции в науку, обеспечение выпускников рабочими местами;
- повышение конкурентоспособности учреждений системы профессионального образования на рынке образовательных услуг и рынке труда;
- готовность выпускников к началу профессиональной деятельности;
- улучшение кадрового резерва образовательных учреждений, их материально-технической базы, наращивание инфраструктуры.

2) К интересам бизнеса можно отнести:

- максимизацию прибыли;
- внедрение инновационных технологий;
- быструю и максимальную адаптацию выпускников к началу профессиональной деятельности.
- обеспечение квалифицированными работниками;
- развитие бизнеса;
- увеличение производительности труда;

Основными целями и задачами партнерства бизнеса, образования и науки являются:

1. Разработка и внедрение инновационных технологий в образовательную деятельность учебных заведений для эффективной подготовки высококвалифицированных кадров с целью работы в научной и практической сфере;

2. Организация круглых столов, семинаров, научно-практических конференций, совещаний направленных на развитие науки и образования в России и за рубежом;

3. Повышение качества высшего образования, реализация программ дополнительного профессионального и высшего образования на всех его уровнях;

4. Защита прав и законных интересов членов партнерства;

5. Объединение усилий в области образования, науки, культуры техники направленных на международное и внутригосударственное сотрудничество;

6. Создание условий для внедрения положений Болонской декларации в систему высшего образования;

7. Установление связей между бизнесом и образовательными учреждениями через механизм взаимодействия ВУЗов с бизнесом;

8. Обеспечение рынка товарами и услугами образовательных учреждений, бизнеса - членов партнерства;

9. Содействие в организации стажировок, обучения членов партнерства в образовательных учреждениях и коммерческих организациях в России и зарубежом;

10. Поддержка фундаментальных научных исследований, инновационных программ, прикладных разработок, помощь по внедрению в производство и их патентованию;

11. Содействие в осуществлении деятельности, направленной на защиту прав граждан, законных интересов граждан и организаций;

12. Содействие в осуществлении деятельности, направленной на социальные, научные, образовательные, благотворительные, управленческие цели, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан.

Социальное партнерство для бизнеса и образования должно стать формой естественного существования. В настоящее время в условиях рыночной экономики только в тесном контакте бизнеса и образовательных учреждений смогут выполнять свое главное предназначение – проводить качественную профессиональную подготовку по специальностям необходимым и востребованным на рынке труда. Также необходимо отметить, что существует определенный вклад вузов и бизнеса в реализацию идеи их совместного социального партнерства.

Законодательную базу системы социального партнерства составляют нормативные и правовые акты РФ, регулирующие социально-трудовые отношения, положения Конвенций и рекомендаций Международной организации труда. Основные принципы социального партнерства заключаются в следующем:

1. соблюдение норм законодательства;
2. полномочность представителей сторон;
3. равноправие сторон в свободе выбора, обсуждении содержания коллективных договоров и соглашений;
4. добровольность сторон в принятии на себя обязательств;
5. обязательность обеспечения принимаемых обязательств;
6. систематичность контроля и ответственность за выполнение обязательств.

Исходя из отечественный опыт такого рода договоры и соглашения заключаются в основном на уровне ВУЗа, а также на территориальном (город, район) и региональном уровнях.

Таким образом, основной преградой для успешного развития любого бизнеса является отсутствие высококвалифицированных управленческих кадров. Ответственность за подготовку таких кадров нельзя возлагать только на ВУЗы. Работодатель должен и способен принимать самостоятельное активное участие в практической подготовке молодых специалистов совместно с ВУЗами. Конструктивное партнерство ВУЗов и работодателей – актуальная необходимость. С учетом взаимного интереса всех участников – субъектов рынка образовательных услуг, качественное высшее образование в России сегодня должно стать одной из важных сфер частно-государственного партнерства. Организация трудоустройства выпускников позволит значительно быстрее налаживать контакт с потребителями вузовской продукции, лучше решать проблему трудоустройства выпускников, в том числе в процесс их учебы в ВУЗе.

Использованные источники:

1. Ветров, А.В. На пути к социальному партнёрству: развитие социально трудовых отношений в современной России [Текст] / А.В. Ветров; под ред. Л.А. Гордона, Э.В. Клопова и др. – М.: Прогресс, 1993. – 123 с.
2. Зинченко, Г.П. Социальное партнёрство [Текст] / Г.П. Зинченко, Ш.И. Рогов. – М.: Академ.: «Центр», 2009. – 224 с.
3. Корнилов, Д.Д. Социальное партнёрство в профессиональном образовании России [Текст] / Д.Д. Корнилов // Сборник научных работ. – Якутск, 2004. – Вып. 10. – С.88–100.

Спирин И.П.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ОСОБЕННОСТИ УЧАСТИЯ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА В РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

Аннотация: в данной статье рассматриваются ключевые особенности участия кредитных организаций в реализации федеральных целевых программ.

Ключевые слова: банк, банковские риски, федеральная целевая программа, государственно-частное партнерство.

От развития и надежности банковской системы зависит экономическое состояние любого государства. Банки выступают связующим звеном между различными экономическими субъектами, участвующими в процессе перераспределения финансовых ресурсов. Значение посреднической функции коммерческих банков для успешного развития рыночной

экономики состоит в том, что они своей деятельностью уменьшают степень риска и неопределенности в экономической системе [6; с 368]. Важно отметить, что банки являются не только посредниками при кредитовании, но и при проведении различных платежей, а также операций с ценными бумагами. Безусловная значимость этих процессов дает повод к тщательному контролю со стороны государственных органов. С другой стороны, правительственные структуры опираются на банковскую систему при осуществлении своих проектов.

Речь, прежде всего, идет о крупных, квазигосударственных организациях. В Российской Федерации к ним можно отнести, в частности, ОАО «Сбербанк России», ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Газпромбанк» и ОАО «ВТБ» [1]. Такие организации представляют наибольший интерес как участники государственных целевых программ. Очевидным плюсом от подобного сотрудничества является еще и возможность использования развитой банковской сети, что позволяет осуществлять целевые программы более эффективно.

Участие государства в управлении в совокупности с маркетинговой поддержкой банковских продуктов позволяет привлечь долгосрочные пассивы в больших объемах. Высокая репутация позволяет привлекать кредиты на межбанковском рынке, в том числе и на международном уровне. В итоге сформированный банковский капитал является более пригодным для осуществления федеральных целевых программ (далее – ФЦП). Стоит отметить, что диверсификация собственных активов также проходит более успешно.

Большая часть государственных капитальных вложений реализуется именно через ФЦП, с помощью которых финансируется развитие отдельных отраслей или социально-экономическое развитие регионов. Реализация ФЦП осуществляется на паритетных началах: как правило, половину средств выделяет федеральный бюджет, половину – регионы, частные инвесторы и кредитные организации.

Безусловно, существуют определенные особенности, связанные с привлечением банковского капитала в инвестирование целевых программ. Прежде всего, необходимо отметить общую эффективность от участия кредитных организаций в реализации крупных нацпроектов. Именно инвестиционный кредит банков является наиболее востребованным инструментом инвестиционной политики в рамках программно-целевого подхода к их осуществлению. И не случайно в передовых странах мира, особенно в США, именно инвестиционные кредиты банков являются основным источником всех вложений. Это является оправданным по следующим соображениям:

- во-первых, возвратность кредита обеспечивает его эффективность;

- во-вторых, при выдаче кредита банк с привлечением экспертов старается серьезно оценить результаты такого инвестирования, чтобы гарантировать их возврат;

- в-третьих, банк выбирает наиболее эффективную схему кредитования, обходясь без посредников, например, выделяет средства на приобретение нужной для предприятия техники, минуя счета предприятия и переводя деньги прямо поставщику этой техники, жестко контролируя его по срокам, качеству этой техники и т. п. [11].

Вообще, кредитные организации обладают большими возможностями по возврату выданных средств. Комплекс методов управления кредитным риском для обеспечения возвратности кредитов включает:

- анализ и оценку кредитоспособности заемщика и кредитуемого проекта;
- оценку обеспечения исполнения кредитных обязательств;
- формирование резервов на возможные потери по ссудам;
- способы работы с «проблемными» кредитами, включая кредитный мониторинг;
- способы реализации дополнительных мер по возвратности кредита [8].

Такая система методов управления рисками позволяет контролировать процесс кредитования на всех этапах, что, в свою очередь, положительно влияет на эффективность определенной целевой программы. По-сути, банковские организации берут на себя оценку конкретных заемщиков, при осуществлении адресных инвестиций. Заинтересованность в скорейшем возврате выданных средств определяет коммерческий характер их деятельности.

К основным способам обеспечения возвратности кредита относятся залог имущества и поручительство. Если кредит является «проблемным», к его возврату могут привлечь коллекторов. Это распространенная практика – банк проводит аукцион по продаже просроченных кредитов в целях минимизации своих рисков. И если эффективность передачи задолжности третьим лицам вне всякого сомнения, то с этической точки зрения такой ход вызывает некоторые вопросы. Кроме того, передача долгов в работу коллекторам может вызвать волну недовольства со стороны населения, особенно в случае использования неправомерных методов со стороны сотрудников агентств, что ведет за собой потерю репутации, а, следовательно, и потенциальных заемщиков.

Таким образом, можно выделить следующую особенность участия капитала кредитных организаций в национальных проектах – столкновение государственных интересов и интересов конкретной организации.

Понятно, что государство стремится снизить собственные риски, осуществляя целевые программы на паритетных началах. Но с рисками

сталкиваются и коммерческие банки (преследующие в своей деятельности несколько иные цели), которые также необходимо минимизировать.

Рассмотрим возможные риски с позиции кредитных институтов, характерные при их сотрудничестве с государством.

По сути ФЦП можно рассматривать как крупномасштабные проекты государственно-частного партнерства (Далее – ГЧП). Следовательно, для оценки возможных «подводных камней» целесообразно использовать классификации рисков ГЧП, представленные в научной периодике, с поправкой на специфику банковской деятельности. Далее представлена классификация, основанная на работе Хасанова Р.Х., к.э.н., доцента филиала ВЗФЭИ в г. Омске [11];

- проектные риски;
- системные риски;
- форс-мажорные риски.

Им соответствуют следующие группы рисков:

- риски, связанные с реализацией определенной федеральной целевой программы;
- системные риски банковской деятельности;
- форс-мажорные риски, возникающие при кредитовании.

Систематический риск обусловлен причинами институционального характера – макроэкономической ситуацией, политическими, социальными, правовыми факторами. Этот риск не связан с конкретным проектом ГЧП, а определяет общий риск на всю совокупность инвестиций в данной стране или регионе (в зависимости от масштабов проекта). Систематический риск нельзя уменьшить путем диверсификации, поэтому он является недиверсифицируемым. Для коммерческого банка основными типами данного типа риска являются:

- риск законодательных изменений;
- риск инфляции – уменьшение покупательской способности национальной валюты;
- процентный риск – риск потерь связанных с изменением процентных ставок;
- политический риск – риск финансовых потерь в связи с нестабильностью и расстановкой политических сил в обществе;
- валютный риск – риск, обусловленный изменениями курса иностранной валюты.

Форс-мажорные риски – риски того, что проект будет приостановлен на неопределенный период, в силу влияния непреодолимых факторов: стихийных бедствий, пожара, наводнения, шторма и т.д.. Форс-мажорные риски банка – риск невозврата средств заемщиков. Объекты инвестирования подвержены:

- природным явлениям, имеющим стихийный характер (например, землетрясениям или пожарам);
- экстремальным ситуациям в жизни общества, к которым относятся войны, эпидемии, забастовки, объявление чрезвычайного положения и т.д..

Эта группа рисков тесно переплетается с рисками конкретной целевой программы; зависит от того, что является объектом инвестирования.

В целях минимизации возможных потерь кредитной организации, необходима тщательная проработка ФЦП со стороны государства. Это также позволит повысить общую эффективность проекта. К сожалению, несовершенство отдельных программ не позволяет обеспечить высокие показатели социально-экономического роста. Например, одной из проблем ФЦП «Жилище» является отсутствие четкой и ясной системы государственной поддержки населения на федеральном и региональном уровнях. Отдельные федеральные и региональные программы предусматривают только льготы бюджетникам, военным, молодым семьям в получении ипотечного кредита. Однако комплексного подхода к решению жилищного вопроса данных категорий граждан не существует. Не проработаны на государственном уровне и возможные стартовые модели, сценарии развития ипотеки [3].

Следующей особенностью участия банковского капитала в крупных национальных проектах является его функционирование в условиях продолжающегося реформирования, проводимого со стороны денежных властей.

В ходе недавнего эксперимента, проведенного Минэкономразвития в 2009-2013 годах, произошло подключение банков к контролю над исполнением государственных контрактов. Это позволило видеть движение денег не только у подрядчика, но и по всей цепочке кооперации; оценить, насколько обоснованы были затраты у всех уровней субподрядчиков.

Важно отметить, что инвестиционное кредитование само по себе позволяет максимально избежать необоснованного удорожания, не говоря уже о коррупции или о прямом расхищении средств, поскольку кредит все равно придется возвращать; помимо государственного контроля, здесь действует неизмеримо более жесткий по существу контроль банков, подкрепленный денежным обеспечением и заинтересованностью банков [8].

Контроль транзакций – это абсолютно точно эффективный механизм, получающий все более широкое распространение во всем мире. Он работает даже не на раскрытие, а на предотвращение различных махинаций с государственными деньгами. Однако, и здесь есть проблемные моменты. Банк – это финансовый институт; сопровождение госконтрактов относится к инжиниринговым услугам. И если банк начинает нанимать инжиниринговые фирмы, то вправе за эти услуги потребовать себе процент, что ложится

дополнительным бременем на госзаказ, а следовательно, увеличивает стоимость реализации ФЦП [4].

Стоит обратить внимание и на недавние действия Центробанка РФ. Предпринимаемые им меры подвигли юридических лиц, как минимум, диверсифицировать свои банковские счета. Начавшийся процесс отзыва банковских лицензий обеспокоил предпринимателей. За декабрь 2013 года на счета в квазигосударственных банках было перечислено 0,5 трлн. рублей средств предприятий и организаций. Вообще, процесс перевода денег предпринимателями в госбанки наблюдался и в предшествующем году, но особенно заметен он стал в ноябре-декабре.

Хотя конкуренция частных банков с государственными под угрозой, в такой ситуации есть и положительные моменты. Большие объемы денежных средств позволят сформировать устойчивый банковский капитал. Сегодня, когда компании активно переводят деньги в госбанки, вполне логичным решением станет их использование для развития экономики. Притом, процесс, отзыва лицензий, по-видимому, будет продолжаться [5]. По мнению экспертов, с банковского рынка в ближайшей перспективе может уйти до 80 крупных организаций [9].

Таким образом, резюмируя все вышесказанное, можно выделить следующие особенности участия банковского капитала в реализации федеральных целевых программ:

- наличие высокого спроса на капитал именно квазигосударственных организаций;
- финансирование национальных проектов в условиях концентрации денежных средств в пассивах государственных банков;
- достаточно высокая эффективность возврата выданных ссуд;
- наличие положительного эффекта от разрушения коррупционных связей;
- столкновение государственных и частных интересов при реализации целевых программ.

Использованные источники:

1. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Н.П. Белотелова, Ж.С. Белотелова. - 4-е изд. - М.: Дашков и К, 2012. - 400 с.
2. Хасанов, Р.Х. Риски проектов частно-государственного партнерства [Текст] / Р.Х. Хасанов // Инновационный бизнес региона: актуальные проблемы развития: материалы международной научно-практической конференции в рамках международного экономического форума «Человеческий капитал – ключевой ресурс модернизации Российской экономики». - 2010. – С. 413-416.
3. Швецов Ю.Г. Банк как участник государственно-частного партнерства в инвестиционных процессах / Ю.Г. Швецов, Н.В. Сунцова – Проблемы учёта и финансов №1(9) 2013.

4. 25 самых надежных банков России / Вести Экономика – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/36487>
5. Банки выступят гарантами в госзакупках / Ikirov – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ikirov.ru/news/kirov-news-nws-banki-otsledyat-podozritelnyie-operatsii.html>
6. Васильева Л. П. Проблемы реализации федеральной целевой программы «Жилище» в Вологодской области – Проблемы современной экономики, №1 (37), 2011 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3512>
7. Госбанки побеждают коррупцию на мега-стройках / Интерфакс – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/finances/292793>
8. Госбанки раздуваются от денег юрлиц – «Эксперт» №7 (886) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2014/07/gosbanki-razduvayutsya-ot-deneg-yurlits/>
9. Долги селян перед Россельхозбанком передадут коллекторам / РБК daily – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/finance/562949986221260>
10. Приходько А.В. Банковское право / А.В. Приходько – Институт экономики и права Ивана Кушнера, 2010 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.be5.biz/pravo/bpav/79.htm>
11. Надежные в кавычках: эксперты прогнозируют отзыв лицензии в 2014 году у 50-80 банков / Сибирское информационное агентство – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://sia.ru/?section=410&action=show_news&id=274258

Спицына Е.Ю.

студент

Филитович А.В.

ассистент

Полесский государственный университет

Беларусь, г. Пинск

ВЛИЯНИЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА РЫНОК САХАРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: В материале было установлено влияние вступления России в ВТО на рынок сахара Республики Беларусь. А также проанализировано изменение экспорта данной продукции на российский рынок.

Ключевые слова: Рынок сахара, ВТО, Таможенный Союз, экспорт, внешняя торговля.

Рынок сахара в Республике Беларусь – это специфическая отрасль народного хозяйства, которая имеет тесную взаимосвязь с мерами

государственного регулирования - установления различных госпошлин, квот или субсидий. Существенное влияние на рынок сахара в РБ оказывают динамика мировых цен на сырец и таможенная политика государства. Также необходимо отметить значительное влияние вступления России в ВТО на рынок сахара Республики Беларусь.

Россия стала членом ВТО 22 августа 2012 года. Вступление России в ВТО и выполнение многосторонних обязательств по внутренней поддержке, доступу к рынку, санитарным и фитосанитарным мерам, а также техническому регулированию стимулирует повышенную прозрачность регулирования внешней торговли, улучшает доступ импорта на российский рынок, а также ограничивает российские возможности поддержки своих сельскохозяйственных производителей и применение необоснованных мер, затрудняющих торговлю. Страны, экспортирующие сельскохозяйственные и продовольственные товары в Россию, получают следующие выгоды:

- снижение российских таможенных пошлин;
- содействие развитию торговли;
- предсказуемость российского регулирования внешней торговли;
- унификация и прозрачность российских нетарифных мер регулирования торговли [1].

На фоне роста потребительского спроса, эти выгоды приводят к увеличению объемов российского импорта сельскохозяйственной и продовольственной продукции. Вполне вероятно то, что в ответ на рост потребительского спроса, увеличение объемов импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия превысит рост объемов внутреннего производства.

Средний уровень защитных таможенных тарифов на сельскохозяйственные и продовольственные товары в России до вступления ее в ВТО был невысоким. Поэтому улучшенный доступ на российский рынок не обеспечивает большие выгоды для стран-экспортеров. Тем не менее, уступки, сделанные Россией в отношении некоторых товарных групп, позволят значительно улучшить условия торговли для развивающихся стран. Улучшенный доступ на рынок распространяется на товары, которые Россия импортирует в больших количествах: сахар-сырец, мясо КРС и свинина, фрукты, чай, кофе и другие продукты. Кроме того, многие сельскохозяйственные и продовольственные товары, занесенные в Доклад Рабочей Группы по вступлению России в ВТО, подпадают под систему тарифных преференции Таможенного союза. Это касается мяса и съедобных мясных субпродуктов; молочных продуктов; живых деревьев и других растений; луковиц, корней и прочих аналогичных частей растений; срезанных цветов и декоративной зелени; съедобных фруктов и орехов; кожуры цитрусовых плодов или корок дынь; кофе; чая; мате и пряностей; риса и других товаров. Следствием этого является то, что импортные

пошлины на такие продукты, импортируемые из развивающихся стран, на 25 % меньше, чем пошлины РНБ, применяемые к товарам, импортируемым из развитых стран.

Вступление России в ВТО и ее обязательства в отношении внутренней поддержки, доступу на рынок и экспортной конкуренции не повлияло непосредственно на торговлю с Беларусью и Казахстаном. Правила торговли между Россией и этими двумя странами определяются договорами и соглашениями Таможенного Союза. Стоит отметить, что странами Таможенного союза создан Союз сахаропроизводителей стран-участниц ТС. Это профессиональная площадка, на которой регулируются все вопросы, анализируем балансы спроса и предложения трех стран и планируем бизнес-процессы на годы вперед.

В целом, устранение Россией ограничений (как тарифных, так и нетарифных мер) относительно доступа к ее рынку сельскохозяйственной и продовольственной продукции в качестве выполнения ей обязательств перед ВТО, неизбежно приводит к снижению таможенных пошлин Таможенного союза. В результате страны дальнего зарубежья (включая развивающиеся страны) почувствуют улучшения в отношении доступа к не только российскому рынку, но также к рынкам Беларуси и Казахстана.

Развивающиеся страны также могут предвидеть свои выгоды от присоединения к ВТО Беларуси и Казахстана, если обязательства Беларуси и Казахстана в качестве членов ВТО будут распространены на Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России. В результате, во время переговоров по вступлению в ВТО Беларуси и Казахстана, развивающиеся страны могут улучшить свой доступ на российский рынок. Это является возможностью для развивающихся стран получить дополнительные выгоды, связанные с их доступом на российский рынок сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Вступление России в ВТО также влияет на сельское хозяйство Беларуси и Казахстана по причине связанного уровня внутренней поддержки сельского хозяйства. Сокращение российской внутренней поддержки, искажающей торговлю, и ограничения ее использования увеличит конкурентоспособность импорта сельскохозяйственной и продовольственной продукции из стран ближнего и дальнего зарубежья. Однако многие страны СНГ уже являются членами ВТО и их внутренняя поддержка сельского хозяйства ограничена.

Таким образом, от членства России в ВТО значительные торговые выгоды получают развивающиеся страны. В случае нарушения Россией обязательств, они могут использовать систему разрешения споров ВТО, путь разрешения конфликтов, который не был доступен до того как Россия вступила в ВТО.

В Республике Беларусь сахарная промышленность представлена следующими предприятиями: Скидельским, Городейским, Слуцким сахарными комбинатами и Жабинковским сахарным заводом.

При валовом производстве около 5 млн. т. Республика Беларусь занимает 14 место среди стран-производителей сахарной свеклы. Удельный вес Беларуси в мировом производстве составляет 1,73 %. По этому показателю Беларусь опережает Италию, Австрию, Чехию, а также другие европейские страны - Швецию, Данию, Грецию, Словакию, в то же время уступая Бельгии (2,26 %), Нидерландам (2,50), Польше (4,73) и Украине (4,39 %).

В Беларуси посевная площадь сахарной свеклы составила в 2013 г. 90 тыс. га, что на 9% меньше, чем в 2012 году. На 1 октября 2013 г. в сельскохозяйственных организациях Сахарная свекла убрана с 42,5% площадей, подлежащих уборке (на 1 октября 2012 г. – 34,4% площадей). По оперативным данным на 14.11.2013 в Беларуси убрано 98,1 тыс. га (99,9%) сахарной свеклы (на 14.11.2012 – 96,1 тыс. га или 98,8%). Накопано 4443,1 тыс. т. свеклы (в 2012 – 4643,8 тыс. тн), урожайность – 452,8 ц/га (в 2012 – 483,2 ц/га), сахаристость – 16,7% (в 2012 – 16,1%). Средний сбор сахарной свеклы с одного гектара составил 404 центнера, что на 34 центнера меньше, чем на 1 октября 2012 г [2]. Но и этого будет достаточно для получения из нее порядка 595 тыс. т. свекловичного сахара. Кроме того, сахаропроизводителям необходимо произвести его 210 тыс. т. из сахара-сырца, который, как следует из постановления Минэкономики от 4.01.2013 № 1 «О расчетных балансовых показателях прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2013 год», закуплен за рубежом.

Для разгрузки складов от затоваривания Беларусь больше половины этих излишков запланировала поставить на экспорт.

Экспорт сахара в Россию по состоянию на 7 декабря 2012 года составил 220 тыс. тонн, что на 23% больше уровня 2011 года. Согласованный объем поставок белорусского сахара в РФ на 2012 год составлял 200 тыс. тонн.

Благодаря тесному сотрудничеству с Союзом сахаропроизводителей России (Союзроссахар) экспорт в соседнее государство увеличивается ежегодно. Так, в 2012 году белорусские заводы поставили 240 тыс. тонн сахара, в 2013 - более 300 тыс. тонн. География поставок - от Смоленска до Камчатки [3].

Использованные источники:

1. Аналитический доклад: «Функционирование экономики Республики Беларусь в рамках ЕЭП с учётом вступления Российской Федерации в ВТО» - С. 2 – 11.

2. Социально-экономическое положение Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2014_3/9.pdf
3. Обзор сахарного рынка России и СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sugar.ru/sites/sugar.ru/files/dailydemo/Week_435_08.11-14.11_rus.pdf

Старикова М.С.
студент
институт экономики управления и права
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск

ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

В настоящее время в России наблюдается рост активности бизнес-структур и Правительства в области развития рынка прямых и венчурных инвестиций, растет число российских компаний, нацеленных на выход на российский и международные рынки капитала в форме частного (private placement) и публичного размещения акций (IPO). Задача роста стоимости российских компаний и их капитализации на глобальных рынках уже осознаются в качестве приоритетной задачи не только самим российским бизнесом, но и Правительством России. Прирост активов или обновление их состава коммерческими организациями является залогом успешного развития компаний в долгосрочном аспекте.

Именно в этот период особое значение имеет готовность топ - менеджмента предприятий к квалифицированному и эффективному управлению инвестиционной деятельностью. В условиях впечатляющей динамики развития российской экономики, масштабности проектов, и в то же время недостатка опыта стратегического менеджмента, слабости рыночных институтов и высоких рисков, связываемых с Россией мировым финансовым рынком и рынком капитала, делают методологию и инструментарий управления капиталом и стоимостью компаний чрезвычайно актуальными. Актуальность профессионального управления инвестициями продиктована не столько сложностью принятия инвестиционных решений, predetermined не только новизной и неопределенностью объектов, сколько многообразием возможных источников финансирования.

Решающим условием успешного развития предприятия в соответствии с принятой экономической стратегией является инвестирование необходимого объема средств в разработанные проекты и инвестиционные программы.

В свою очередь, этот процесс требует от менеджеров, специализирующихся в области стратегического управления финансами фирмы, специальных знаний и навыков, формирования активного менталитета финансового аналитика и квалифицированного финансового менеджера, работающего на глобальном рынке капитала и использующего весь спектр выработанных в мире подходов и инструментов к финансированию среднесрочных и долгосрочных инвестиций, роста компаний и увеличения их стоимости.

Прямые инвестиции как один из приемлемых инвестиционных инструментов для решения вопросов стратегического развития и повышения капитализации компаний, при рассмотрении в плоскости их практического применения, должны быть методологически и практически выверены с точки зрения имеющихся корпоративных приоритетов для получения должного синергетического эффекта. И данное обстоятельство становится все более актуальным, поскольку все большее число компаний решает задачи максимально полезного привлечения прямых инвестиций для целей дальнейшего укрепления компаний и сохранения/завоевания устойчивых конкурентных позиций на профильных рынках.

Несмотря на осложнение международных отношений после «Крымской весны», отток капитала и рецессию, сегодня в России максимальное число венчурных фондов за всю постсоветскую историю. По мнению С. Белоусова, Генерального директора и основателя компании Acronis, старшего партнера венчурного фонда Runa Capital, уже через пять лет их будет гораздо меньше. Команды инвесторов становятся более опытными. Три года назад они занимались инвестициями на самой ранней стадии, а уже в следующем году основные средства будут вкладываться в стартапы, готовые к раунду А и В. То есть инвестиции в проекты будут совершаться на более позднем этапе, чем стадия «посевного финансирования». Он считает, что таких сделок можно спрогнозировать достаточно много, и с учетом этого кооперация между «взрослыми» фондами станет тесней. Если начальные инвестиции в основном проходили в условиях псевдоконкуренции между фондами за хорошие стартапы, то сейчас они будут чаще объединяться, так как инвестиции для последующих раундов финансирования стартапам рекомендуют искать снаружи. Стартапу по ходу его развития нужна объективная оценка капитализации, а ее гораздо проще получить у независимых, новых инвесторов (3).

Поскольку тематика статьи предполагает конкретное обсуждение того, когда необходимы прямые инвестиции, критерии, по которым можно оценить и увязать отдельные аспекты и параметры инвестиционной стратегии, технологии работы с фондами прямых инвестиций, рамочных рекомендациях по использованию данного финансового инструмента для целей укрепления финансового «здоровья» компании, заинтересованной в

привлечении прямого инвестора. Формат статьи, к сожалению, позволяет нам только набросать в духе «экономического» импрессионизма лишь некий абрис проблемы, предварительный эскиз нашего понимания и видения методологических и практических аспектов работы с прямыми инвестициями.

1. Правовой аспект. Выделение прямых инвестиций в отдельную категорию содержится в ст. 2 Федерального закона от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации". Указание в Законе на отдельные виды прямых инвестиций без выделения общих признаков, квалифицирующих инвестиции как прямые, не позволяет выделить прямые инвестиции как самостоятельную правовую категорию.

Как правило, выделяется критерий личного участия инвестора в бизнесе, который позволяет характеризовать инвестиции, как прямые ("Личное участие предпринимателя обеспечивает ему максимальную степень контроля за предпринимательским риском»). Именно инвестор (сам непосредственно, либо через уполномоченных им лиц) принимает либо оказывает влияние на принятие решения о развитии предприятия (бизнеса) и соответственно получает доход или несет убытки, в зависимости от правильности принятого решения, сделанного прогноза.

Такой же характер общего критерия, квалифицирующего инвестиции как прямые, носит критерий контроля, используемый в случаях инвестиций в акции акционерного общества. При этом не имеет существенного значения количество приобретаемых инвестором акций, и/или объем сделки, гораздо более важным является контроль над деятельностью акционерного общества. Прямые инвестиции характеризуется еще и тем, что их привлечение сопровождается определенным контролем со стороны государственных органов с целью обеспечения защиты как частных интересов (инвестора), так и интересов общества.

В этой связи к прямым инвестициям применяют также термин "регулируемые инвестиции", имея в виду непосредственное участие государства в решении вопроса о целесообразности их привлечения и использования. Законодательство об инвестициях и инвестиционной деятельности предусматривает для инвестиций, осуществляемых в рамках инвестиционного проекта (приоритетного инвестиционного проекта) предоставление инвестору определенных гарантий.

В то же время государство четко дает определение прямым инвестициям и прописывает, что "прямая инвестиция - приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории Российской Федерации в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации; вложение капитала в основные

фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации; осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования, указанного в разделах XVI и XVII Товарной номенклатуры ВЭД СНГ, таможенной стоимостью не менее одного млн. руб.

2. Организационный аспект. В процессе работы по привлечению прямых инвестиций важно эффективно применить:

- современные методы анализа компании и презентации его результатов;
- обоснование и формулирование соответствующего запроса на финансирование и инвестиционного предложения инвестору;
- структурирование сделки и оценку долей в компании;
- формулирование и согласование с инвестором письма об обязательствах (Commitment Letter), участия в проверке инвестором компании (Due Diligence), закрытии сделки (Closing) с инвестором, совместной работы с инвестором по повышению стоимости компании и управлению инвестициями.

Существенное внимание уделяется вопросам выхода (Exit) инвестора из инвестиций и возможным вариантам, включая выход через публичный рынок (IPO, PO), квази-публичный (Trade Sale to Qualified Investors); частное размещение (PP), продажу компании стратегическим инвесторам (Strategic Sale), привлечению и использованию инвестиционных брокеров (Using Brokers).

3. Прединвестиционный анализ компании. Данный аспект особенно важен для оценки потенциальным инвестором инвестиционной привлекательности компаний, которая зависит и от прозрачности (открытости) ведения бизнеса, наличия международных систем управления финансовой отчетности, передовых управленческих технологий, присутствия на международных биржах, эффективности производства, выплаты дивидендов и т.д. Особое значение имеет деловая репутация компаний, рейтинг репутации, репутационный капитал.

Анализ результатов рейтинга деловой репутации различных направлений бизнеса показывает, что инвестиционная привлекательность субъектов бизнеса взаимосвязана с суверенными региональными инвестиционными рейтингами и деловой репутацией компании.

В мире, по данным Thor Capital Group, действуют около 3 тыс. компаний и фондов прямых инвестиций общим капиталом 250 млрд долларов. В России их число немногим более двух десятков. Лидер private equity индустрии в нашей стране – УК BVCP за 10 лет своей деятельности вложила в российскую экономику около 150 млн долларов. Привлекая прямые инвестиции, компании должны учитывать, что стоимость

привлечения акционерного капитала не дешевле банковского, и что прямые инвесторы жестко подходят к вопросам контроля и выхода из проекта.

С первых шагов анализа компании самым значимым для потенциального инвестора является оценка финансового состояния компании. Используя существующие формы отчетности, можно рассчитать различные показатели, характеризующие деятельность предприятия и его финансовое состояние. Эти показатели служат инструментарием финансового анализа, оценки предприятий как инвестиционных объектов и в то же время - критериями для принятия решений о целесообразности инвестиций.

Все многообразие показателей, как правило, группируется исходя из их функциональных свойств - соответственно тем аспектам деятельности или состояния, которые они отражают.

В финансовом обосновании инвестиционных проектов применяются следующие основные группы показателей:

- (группа LI): показатели ликвидности (liquidity ratios), измеряющие возможности предприятий по оплате задолженности;

- (группа SO): показатели платежеспособности (solvency ratios), характеризующие покрытие предприятием заимствованных средств);

- (группа PR): показатели прибыльности (profitability ratios), измеряющие доходность вложенных в предприятие средств и используемого им оборудования;

- (группа AU): показатели эффективности использования активов (assets use ratios), показывающие эффективность использования активов, имеющихся у предприятия;

- (группа SF): показатели эффективности использования собственного (или акционерного) капитала (shareholder's funds use ratios), характеризующие интенсивность использования собственного (акционерного) капитала предприятий.

Перечисленные критерии образуют, безусловно, только контур предварительного изучения инвестиционного объекта, наиболее часто встречающийся и в достаточной мере наиболее полно отвечающий на вопросы инвестиционной привлекательности объектов.

С другой стороны, далеко не все вышеприведенные показатели могут быть определены в зависимости от состава информационно-отчетной базы. И не всегда необходимо определять полный набор финансовых показателей. Необходимый и достаточный набор критериев для принятия решения определяется характером инвестиционного объекта, структурой инвестирования и целями, которые преследуют инвесторы. И все-таки определение большего числа показателей, каждый из которых "диагностирует" состояние той или иной "точки" (сферы, аспекта) инвестиционного объекта, никогда не может быть излишним. Это важно в

работе инвестиционных консультантов, которые выполняют посредническую миссию и должны учитывать интересы всех субъектов инвестиционного процесса, включая и свой - достоверную оценку инвестиционного проекта. Финансовые менеджеры должны отдавать себе отчет и в том, что даже определение наибольшего числа всевозможных показателей практически не дает целостное представление, необходимое для четкого понимания конкретного инвестиционного проекта или инвестиционного объекта.

4. Проблемы. Можно выделить 4 основные проблемы, наиболее часто встречающиеся в практике организации процесса привлечения прямых инвестиций в инвестиционный объект / проект (См. рис. № 1).

Для эффективного решения указанных проблем нужно иметь, во-первых, цельную картину инвестиционного объекта/проекта и процессов, протекающих в нем. Образно говоря, из фрагментов, высвеченных определением отдельных показателей, нужно собрать целостную модель объекта/ проекта и дать комплексную оценку протекающих процессов (с учетом макроэкономических и макрополитических прогнозов). Во-вторых, необходимо иметь "эталонную базу" для сравнений и оценок. Сложность, по мнению многих экспертов, здесь заключается в том, что финансовая деятельность по своей природе оперирует некими условно "эталонными" уровнями показателей, применяемыми в качестве рабочих гипотез, которые должны быть поддержаны дополнительными данными анализа других сфер деятельности и аспектов состояния предприятий. Очень важным для получения достоверных оценок, заключений и принятия надежных решений является понимание специфики инвестиционного объекта, выявление возможных перспектив его реструктуризации и последующего развития (в контексте прогнозируемого изменения рыночной конъюнктуры).

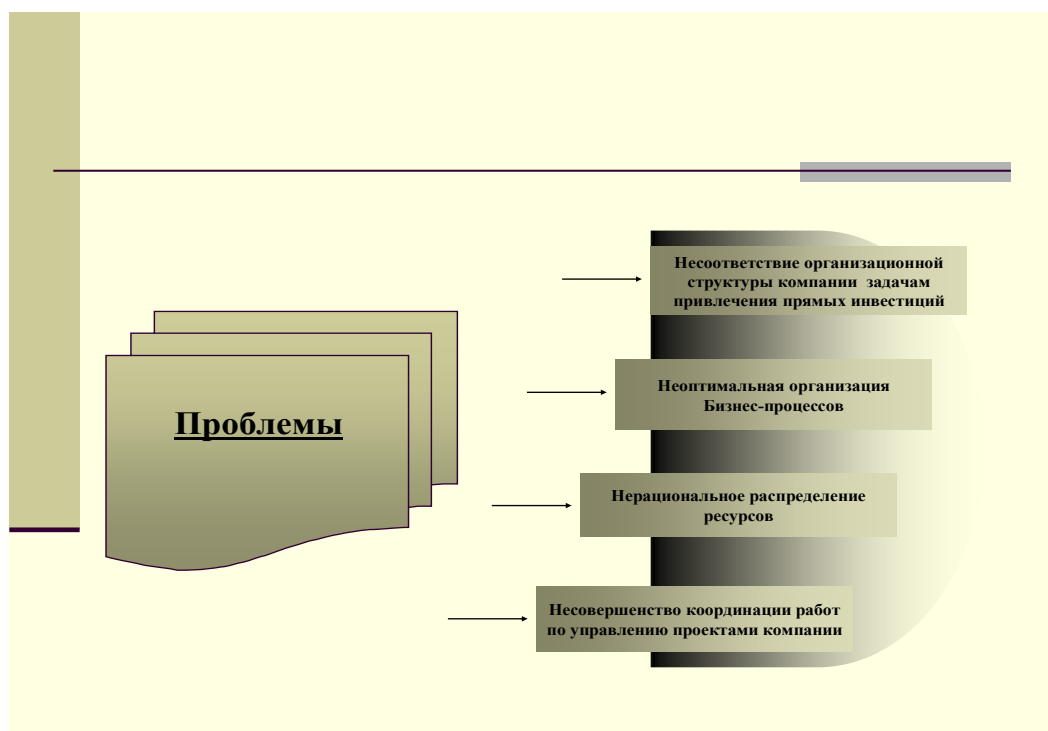


Рис. 1. Проблемы организации процесса привлечения прямых инвестиций

Таким образом, общей методологической основой формирования эффективной политики в сфере привлечения прямых инвестиций является прежде всего формирование и развитие собственной защищенной стратегии развития на долгосрочную перспективу, формирование детально проработанного конкурентоспособного инвестиционного портфеля, надежно защищенного от неблагоприятных внешних и внутренних влияний финансового рынка, отвечающего интересам развития компании и способного играть активнейшую роль в модернизации и усилении позиций компании на отечественном и международном, при необходимости, рынках. На наш взгляд, основным фактором реального укрепления отечественной экономики и продолжения роста макроэкономических показателей может стать именно последовательная реализация стратегии формирования современной инфраструктуры финансового рынка страны, процесса привлечения иностранных инвестиций, выверенного и «обкатанного» в том числе и в условиях ОЭЗ, точечных инновационных бизнес-инкубаторов, имеющих параметры профильных бизнес-заповедников. Только так может быть сформирована действенная парадигма эффективного приложения могучего инновационного потенциала нашей страны на обозримую перспективу.

Использованные источники:

1. Andrews G.E. An Evaluation of the Need for Further Statutory Controls on Foreign Direct Investments in the United States // *Vanderbilt Journal of Transnational Law*. 1974. Vol. 8. No. 1.
2. Аммосов Ю.П. "Венчурный капитализм: от истоков до современности". СПб: Феникс, 2005. – 327 с.
3. Волков А.С. Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации. - М.: Вершина, 2006. - 256 с.
4. Ворфоломеев А. Влияние новой технологии на стоимость компаний // "Рынок Ценных Бумаг", 2000, № 19.
5. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма. М., 1959. С. 186.
- Доронина Н.Г., Семилютина Н.Г. Государство и регулирование инвестиций. М.: Городец, 2003. С. 10-39.
- Investment Services Directive N. 93/22/EEC of 13/11/1989 // OJ L 141 of 11.06.1993. P. 27.
- Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Пер. с анлийск. - М.: ГУ ВШЭ, 2000. - 608 с.
6. Коллинз Д. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет. : 4-е изд., Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. ISBN: 5-315-00030-3. - 304 с
7. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части третьей (постатейный). М.: Юридическая фирма "Контракт", 2004. С. 446.
- Концепции развития российского законодательства / Под ред. Т.Я. Хабриевой, Ю.А. Тихомирова, Ю.П. Орловского. М.: Городец, 2004. С. 274.
- Лисица В.Н. О проекте Федерального закона "О концессионных договорах с российскими и иностранными инвесторами" // Законодательство и экономика. 2002. N 9.
- Management buy-outs and venture capital : into the next millennium / Коллект. автор; Wright, M.; Robbie, K. - Cheltenham: Edward Elgar , 2000. - 354 с.
8. Perkins T., Perkins M. The Internet Bubble, 3rd ed. HarperBusiness, 2004.
9. Введение в венчурный бизнес. - Ст-Петербург: РАВИ, Phare, EVCA, 2003
10. Секрет фирмы. 2004 г. № 15, с. 13-15
11. Управление инвестициями: учеб. Пособие по специальности «Менеджмент организации» /Ю. П. Анискин.- 3-е изд.,стер.- Москва: Омега-Л, 2007. – 192 с.
12. Факторы конкурентоспособности российской экономики: структурно-институциональный подход. - М.: Институт "Восток-Запад", 2005. - 160 с.
13. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. N 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле" // СЗ РФ. 2003. N 50. Ст. 4859.
14. Хомутский Д. Управление идеями: как организовать процесс // Журнал «Управление компанией», 2005, № 8.

15. Белоусов С. Во что вложатся венчурные фонды в 2014 году. Российского рынка им уже не хватает, фонды смотрят на Америку и Европу. // Slon.ru: ежедневное интернет –изд. 2014.5 марта URL: <http://slon.ru/biz/1062565/> (дата обращения: 20.04.2014 г.)
16. Венчурное финансирование инновационных проектов. Серия: Теория и практика коммерциализации технологий. – М.: Издательства: АНХ, Центр коммерциализации технологий, 1999 г. - 248 с. ISBN 5-900286-06-1 - http://www.sbn.finance.ru/obzori/obzori_1.htm
17. Венчурный капитал и прямое инвестирование в России - Сборник статей и выступлений, Санкт-Петербург, 2000. - на сайте Российской Ассоциации венчурного инвестирования - <http://www.sbras.nsc.ru/np/vyp2002/kon01.htm>
18. Why and how to invest in private equity. AVCAL, 01 October 2002 - <http://www.avcal.com.au>
19. От знаний к благосостоянию: преобразование российской науки и технологии с целью создания современной экономики, основанной на знаниях. Доклад Всемирного Банка. Апрель 2002. - http://www.opec.ru/library/article.asp?d_no=532&c_no=3&c1_no=
20. Родионов И.И. Венчурный капитал – ГУ ВШЭ, 2005. - <http://www.xion.ru/study>.
21. Сокол П.В. Инвестиционный договор в жилищном строительстве. М.: Осъ-89, 2004. С. 19. Why & How to Invest in Private Equity. – EVCA, originally published in 2002 - February 2004 update - http://www.evca.com/images/attachments/tmpl_9_art_34_att_104.pdf

Старикова М.С.

студент

институт экономики управления и права

Иркутский государственный технический университет

Россия, г. Иркутск

ГЧП И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В настоящее время общепризнано, что одним из наиболее действенных инструментов взаимодействия государства и бизнеса является государственно-частное партнерство (ГЧП), ставшее эффективной формой управления социально-экономическими процессами. ГЧП - это закрепленное договором долгосрочное сотрудничество, позволяющее сосредоточить необходимые ресурсы и минимизировать риски за счет их равномерного распределения между партнерами. Суть государственно-частного партнерства – привлечение на контрактной основе частного сектора для более эффективного и качественного выполнения задач, относящихся к публичному сектору, в ситуации бюджетных, финансовых, мотивационных,

компетентностных ограничений, на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций сторон.

В мировой практике ГЧП понимается двояко: во-первых, как система отношений государства и бизнеса, которая широко используется в качестве инструмента национального, международного, регионального, городского, муниципального экономического и социального развития. Во-вторых, как конкретные проекты, реализуемые совместно государственными органами и частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности. Существует много различных определений ГЧП¹⁴, например: «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» (2).

Недостаточное развитие инфраструктуры в регионах страны сдерживает экономический рост на региональном уровне и в целом в стране. Это выражается в инфраструктурных ограничениях, обуславливающих несоответствие материально- сырьевой базы производства и потенциального спроса на продукцию предприятий в регионе.

В качестве основных причин, обуславливающих инфраструктурные ограничения, выделяются:

1. Недостаток финансирования инфраструктуры из бюджетных источников;
2. Ошибки государственного и муниципального планирования и управления, неверное распределение публичных ресурсов, приводящие к выбору инфраструктурных проектов, менее эффективных с точки зрения экономического роста;
3. Завышение сроков реализации и финансирования проектов, а также применение устаревших технологий при строительстве объектов инфраструктуры;
4. Низкая эффективность и качество управления объектами инфраструктуры.

Наиболее показательным с точки зрения применения инструментария ГЧП является Государственная программа по развитию Дальнего Востока и Байкальского региона до 2025 года. Для этого была разработана новая модель социально-экономического развития Дальнего Востока с учетом тщательного анализа передового опыта развития аналогичных площадок в странах АТР, выявленных критериев инвестиционной «привлекательности» на территории Дальнего Востока, чтобы выиграть конкуренцию за инвестора.

¹⁴ См.: Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г.Варнаровский, А.В.Клименко, В.А.Королев и др.; — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010.

Был сформирован короткий список из 23 площадок (6), ключевыми критериями их отбора явились:

1. **Логистика.** Близость к транспортным потокам;
2. **Наличие инфраструктуры;**
3. **Возможность экономии издержек.** Это важно для организации на этих территориях доходных производств, достаточно низких по издержкам.

Примерами таких площадок являются: Парк поставщиков для Объединённой строительной корпорации в Комсомольске-на-Амуре, агропромышленная площадка для южнокорейских и японских инвесторов, которые уже сегодня работают на Дальнем Востоке и имеют долгосрочные бизнес-интересы в агропромышленном секторе, и ряд других (3,6).

Для успешной работы территорий опережающего развития и инвесторов необходимо законодательное обеспечение. Разработан проект ФЗ о территориях опережающего развития, в котором прописаны возможности сформировать на территориях опережающего развития условия, процедуры инфраструктурной обеспеченности, конкурентоспособные с нашими соседями в странах АТР.

Вывод: необходимо в самые короткие сроки радикально поменять правила работы на территориях опережающего развития и применить там лучшие российские и зарубежные административные практики, которые создают наилучшие условия для реализации инвестиционных проектов и в первую очередь – это механизм ГЧП.

Прецедент такого эффективного регулирования в России существует. Это практика специальной разработки законов, которые обеспечивали быстрое и эффективное решение крупных и масштабных задач: подготовка к Олимпиаде, подготовка к саммиту АТЭС, Сколково, Новая Москва. Примерно такое же регулирование предусматривается в законопроекте о территориях опережающего развития с использованием как российской, так и зарубежной практики (6).

Следующий блок по территориям опережающего развития – это непосредственно **институты развития**. Для создания территорий опережающего развития, управления ими и обеспечения инфраструктурой инвестиционных проектов создается специализированная профессиональная корпорация (**ОАО «Развитие Дальнего Востока»**). Для выигрыша конкуренции за инвесторов на очень конкурентном рынке стран АТР необходимо и профессиональное **Агентство по привлечению инвестиций и поддержке экспорта**. «Мы говорим о поддержке экспорта, потому что изначально понимаем: малый размер рынка на Дальнем Востоке делает непривлекательным его для крупных инвестиционных проектов по изготовлению готовой промышленной продукции. Необходимо сразу искать инвестора, который будет готов и способен экспортировать продукцию на

глобальные рынки», - сказал на совещании по развитию Дальнего Востока А. Осипов (9).

Он также отметил, что «одним из ключевых ограничений на Дальнем Востоке является проблема в стабильном обеспечении крупных производств рабочими кадрами. Для этого необходимо агентство по развитию человеческого капитала. На него же возлагается и задача активного привлечения населения на территорию Дальнего Востока» (9).

Важным приоритетом работы Минвостокразвития является непосредственная реализация инвестиционных проектов. Изучено 340 инвестиционных проектов на территории Дальнего Востока. Отобран короткий список из 28 проектов. Реализация этих инвестиционных проектов позволяет на территории Дальнего Востока в ближайшие годы уже привлечь дополнительно два с лишним триллиона рублей инвестиций, создать 36 тысяч новых рабочих мест, создать дополнительные доходы в течение 10 лет в объёме 630 миллиардов рублей».

В то же время для реализации этих проектов необходимо инвестировать 99 миллиардов рублей в инфраструктуру. Министерство предложило такой блок проектов «погрузить» в федеральную целевую программу «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока» (1), разработать критерии и процедуру их отбора. Главными критериями по отбору, по мнению разработчиков, должны являться: максимальный объём частных инвестиций на один вложенный бюджетный рубль, максимальный объём бюджетных доходов на один вложенный бюджетный рубль и максимальный экономический эффект, соответственно, осуществлённого проекта(1, 3, 6).

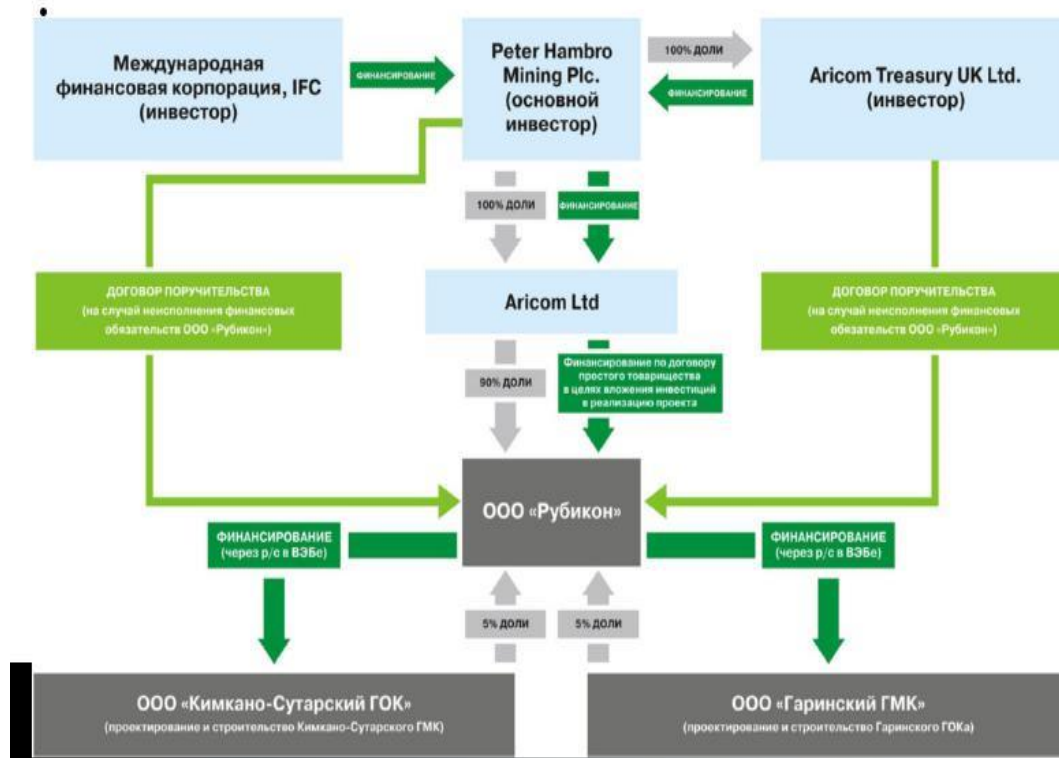
В Федеральной целевой программе «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока», учитывая сроки исполнения программы до 2025 года, была рассмотрена возможность дофинансирования разделов и проектов программы, в том числе с применением механизма ГЧП (1).

Почему ГЧП? Необходимость развития инфраструктуры городов и регионов России и ограниченность бюджетных инвестиций заставляют государство искать эффективные механизмы финансирования. В этих условиях государственно-частное партнерство (ГЧП) становится наиболее перспективной формой реализации крупных инвестиционных проектов в современной России. Анализ зарубежного опыта показывает, что ГЧП можно рассматривать как один из наиболее действенных механизмов повышения эффективности госинвестиций за счет привлечения капитала и управленческого опыта частного сектора. Помимо явных преимуществ для государства, ГЧП создает широкие возможности и для бизнеса, открывая ему новые сферы экономики, ранее для частных компаний недоступные.

Из общих определений (5): «Объектом ГЧП является имущество, входящее в состав транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры, (либо в целом некоторая часть публичного сектора).

Под инфраструктурой понимается совокупность сооружений, зданий, систем и служб, необходимых для функционирования экономики и обеспечения условий жизнедеятельности населения (4).

• **Пример схемы подтверждения финансирования промышленной части проекта в проектах «складчины» государства и бизнеса**



Пример схемы подтверждения финансирования промышленной части проекта в проектах «складчины» государства и бизнеса

И в ГЧП проектах и в проектах «складчины» государства и бизнеса Инвестор всегда сталкивается с рядом ключевых вопросов, от решения которых напрямую зависит скорость и эффективность реализации проекта и, как результат, размер экономической выгоды каждого из спонсоров?

Где учредить проектную Компанию ? Как минимизировать регресс и управлять проектными рисками? Как быть с регулированием и законодательными требованиями, которые «мешают»? Какие схему и источники финансирования выбрать для Проекта? Как интересы отдельных спонсоров могут повлиять на структуру и экономику проекта? Нужно ли консолидировать обязательства проектной компании на балансе основных акционеров и как этого добиться или избежать? Как определить структуру

тарифа и условия предоставления услуг, чтобы соблюсти баланс коммерческих интересов спонсоров, заказчиков и кредиторов?

Государственно-частное партнерство – альтернатива бюджетному финансированию капитальных вложений при дефиците и профиците бюджета. Суть государственно-частного партнерства – привлечение на контрактной основе частного сектора для более эффективного и качественного выполнения задач, относящихся к публичному сектору, в ситуации бюджетных, финансовых, мотивационных ограничений, на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций сторон. За счет привлечения опыта частного сектора и распределения риска в отношении стороны, которая способна более эффективно справиться с таким риском, можно повысить общую эффективность проекта.

В России до настоящего времени на федеральном уровне не закреплено понятие государственно – частного партнерства, однако 26.04.2013 Государственной Думой в первом чтении принят законопроект «Об основах государственно – частного партнерства в РФ», в котором закрепляется данное понятие. В соответствии с пунктом 1 статьи 3 данного проекта, под государственно – частным партнерством понимается взаимодействие публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании заключенного по результатам конкурсных процедур соглашения о государственно-частном партнерстве, направленного на повышение качества и обеспечение доступности предоставляемых услуг населению, а также на привлечение в экономику частных инвестиций, в соответствии с которым частный партнер принимает на себя обязательства в соответствии с ч.11 настоящей статьи, а публичный партнер принимает на себя обязательства в соответствии с ч.9 настоящей статьи.

В Российской Федерации применяются следующие механизмы государственно-частного партнерства:

Концессионное соглашение:

- проводится конкурс на право заключения концессионного соглашения;
- победитель конкурса (концессионер) осуществляет строительство или реконструкцию объекта концессионного соглашения за свой счет;
- земельный участок концессионеру передается в аренду (субаренду);
- объект концессионного соглашения является собственностью государства;
- возврат денежных средств осуществляется за счет эксплуатации объекта концессионного соглашения.

BOLT (строительство – владение – аренда – передача):

В - «СТРОИТЕЛЬСТВО» - строительство объекта осуществляется частным инвестором за счет собственных и (или) привлеченных средств.

О - «ВЛАДЕНИЕ» - право собственности на объект находится у инвестора до завершения проекта.

L - «АРЕНДА» - возврат инвестиций за счет арендных платежей уполномоченной компанией, которая предоставляет услуги населению.

Т - «ПЕРЕДАЧА» - передача прав собственности на объект от инвестора к уполномоченной компании после осуществления всех арендных платежей.

ВООТ (строительство – владение – эксплуатация – передача):

В - «СТРОИТЕЛЬСТВО» - строительство объекта осуществляется частным партнером за счет собственных и (или) привлеченных средств.

О - «ВЛАДЕНИЕ» - право собственности на объект находится у инвестора до завершения проекта.

О - «ЭКСПЛУАТАЦИЯ» - использование объекта инвестором до окончания срока действия проекта.

Т - «ПЕРЕДАЧА» - передача прав собственности на объект от инвестора государству, после окончания проекта.

DBFO (проектирование – строительство – владение – управление – передача).

Данный механизм называют контрактом жизненного цикла. Акцентирование на обязанности частного партнера финансировать строительство и мероприятия по обслуживанию. Публичный партнер возмещает издержки регулярными платежами. Строительство и эксплуатация объектов транспортной инфраструктуры на основе контракта жизненного цикла позволяет повысить заинтересованность подрядчика в эффективности проектных решений, качестве строительства и применении более современных технологий и материалов. В итоге именно ему придется нести издержки по их дальнейшей эксплуатации, или же выплачивать неустойку за необеспечение требований к качеству и потребительским свойствам объекта.

Учитывая актуальность эффективного использования механизма ГЧП в целях развития регионов и муниципалитетов, необходимо идти по пути институционализации, дальнейшего совершенствования законодательства в области ГЧП, а также его организационного механизма, так как это позволит успешно реализовывать проекты и решать задачи устойчивого развития территорий.

Использованные источники:

1. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г.Варнавский, А.В.Клименко, В.А.Королев и др.; — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010.

2. Лапина И., Маталина Е., Секачев Р., Троицкая Е., Хайбуллина Л., Ярина Н. Большой энциклопедический словарь. М.: АСТ, Астрель в РФ». Москва. 2013.
3. Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», утв. Распоряжением Правительства РФ от 29 марта 2013 г. № 466-р // [Minvostokrazvitia.ru](http://minvostokrazvitia.ru): сайт Министерства РФ по развитию Дальнего Востока. 2014. 25 мая URL: <http://minvostokrazvitia.ru/upload/iblock/75a/DVBR2025.pdf> (дата обращения: 25.05.2014).
4. Дальний Восток должен привлекать инвесторов особыми условиями регулирования. http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/ // [Minvostokrazvitia.ru](http://minvostokrazvitia.ru): сайт Министерства РФ по развитию Дальнего Востока. 2014. 4 июня. URL: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/ (дата обращения: 04.06.2014).
5. Портал ГЧП-Института. Раздел «Исследования» // <http://p3institute.ru/research/>.
6. Совещание Президента РФ с членами Правительства, посвященное вопросам социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона в Ново-Огарево. // kremlin.ru: Официальный сайт Президента России. 2014. 26 марта. URL: <http://news.kremlin.ru/media/events/photos/big/41d4ccbc257c53b93e1f.jpeg> (дата обращения: 10.04.2014).

*Старикова М.С.
студент*

*институт экономики управления и права
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск*

КАДРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Одним из важнейших условий перехода экономики на инновационный путь развития является наличие в научно-технической, промышленной и предпринимательской сферах достаточного количества квалифицированных специалистов, способных, с одной стороны, обеспечить продвижение результатов научных исследований и разработок на рынок наукоемкой продукции, а с другой, использовать эти результаты в производственных и предпринимательских инновациях.

Опыт индустриально развитых стран показывает, что превращение научно-технических разработок в инновационный продукт, привлекательный для инвестора, производителя и покупателя, способны обеспечить профессионально подготовленные специалисты. Они должны владеть вопросами коммерциализации разработок и трансфера технологий, теории и

практики правовой охраны и использования интеллектуальной собственности, управления инновационными проектами и высокотехнологичными фирмами, прогнозирования и оценки коммерческой значимости новых продуктов и технологий на ранней стадии реализации проекта, продвижения их на рынок.

В общем русле грядущего инновационного развития России технологические инновации и инновационное предпринимательство являются основой перевода экономики на новую технологическую базу, выпуска новой конкурентоспособной продукции, и, как следствие, вступления страны в фазу экономического роста.

Для повышения конкурентоспособности российского бизнеса не только на внутренних, но и на международных рынках, необходимо предпринимать системные действия по привлечению долгосрочных инвестиций, внедрению инновационных технологий и решений в управление бизнесом, эффективному использованию нематериальных ресурсов, разработке и выведению на рынок инновационных продуктов, защите интеллектуальной собственности и услуг.

Особенно актуально все вышеперечисленное становится в условиях присоединения России к ВТО, поскольку открытость российских рынков должна обеспечить малым и средним предприятиям максимальные возможности для благоприятного развития их деятельности и эффективного роста бизнеса, воспользоваться которыми смогут лишь конкурентоспособные компании, готовые к деятельности на глобальных рынках по международным правилам.

Эти вопросы должны быть приоритетными в рамках государственной программы поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, реализуемой Министерством экономического развития Российской Федерации.

Используя апробированные механизмы диалога бизнеса и власти, планируется объективно рассмотреть ситуацию по развитию приоритетных отраслей экономики и интеграции российского малого и среднего бизнеса в международное экономическое пространство на основе модернизационных и инновационных решений, обсудить и подготовить предложения по улучшению и дальнейшему развитию ситуации в этой сфере с тем, чтобы повысить конкурентоспособность и эффективность малого и среднего бизнеса России на внутренних и международных рынках в условиях присоединения России к ВТО.

Приоритет интеллектуальных технологий.

Анализ современных институциональных моделей регионального развития показывает, что они в конечном счете представляют собой институциональную «зашнуровку» трех разных технологий:

— интеллектуальной, отвечающей за разработку картины будущего, формулирование проблем и поиск наиболее эффективных решений (она все больше приобретает характер коллективной мыследеятельности и находит новые институциональные формы, выходя за рамки традиционных научных учреждений и университетов);

— управленческой (или технологии территориального планирования и правоприменения), призванной обеспечить реализацию поставленных целей регионального развития с учетом реальных временных, финансовых, организационных, человеческих и других видов ресурсов;

— политической (к ней можно отнести и идеологию «пространственного развития»), необходимой для учета различных факторов регионального развития, согласования интересов, целей и приоритетов разного уровня, формирования консенсуса участников, контроля за соблюдением установленных «правил игры».

Любые институциональные реформы, проводимые без учета интеллектуальной технологии, обречены на провал: в результате сложных политических торгов создаются организационные структуры, они наполняются людьми, которым даются определенные полномочия, но потом выясняется, что интеллектуальный процесс в этих структурах не идет. Известная фраза «хотели как лучше, а получилось как всегда» хорошо отражает данную ситуацию. В этой связи можно утверждать, что институционализируется в первую очередь именно интеллектуальная технология, а управленческие структуры и политические форматы призваны обеспечить ее поддержку, воспроизводство и общую устойчивость.

Мировой опыт показывает, что, хотя рынок и играет решающую роль в стимулировании инновационной активности, отборе инновационных продуктов, адекватных потребностям общества, но без стимулирующей и регулирующей роли государства невозможно обеспечить динамичное развитие национальных инновационных систем, решение социально значимых проблем и задач национальной безопасности. Все возрастающее значение приобретает, с одной стороны, задача формирования долгосрочной стратегии, концепции и политики развития инновационных систем, а с другой - реализация конкретных мероприятий по поддержке, регулированию и стимулированию инновационной деятельности, формированию благоприятной инновационной среды.

С развитием международного сотрудничества, а также инновационной инфраструктуры, обеспечивающей внедрение передовых технологий и материалов, особое значение приобретает решение вопросов охраны интеллектуальной собственности. Пока же ГНЦ, как и многие другие субъекты инновационной деятельности, вступают в коммерческие контакты с зарубежными партнерами, не обеспечив в большинстве случаев ее правовую защиту.

В перспективе ГНЦ могут послужить ядром для формирования конкурентоспособных корпораций мирового уровня, способных при наращивании производственных мощностей для освоения новых поколений техники и технологий обеспечить стране достойное место в международном разделении труда и широкомасштабное продвижение на рынок новой техники и технологий.

Государственная региональная политика России, в свою очередь, простимулирует переход к инновационной модели развития, придаст новый культурный и геоэкономический смысл региональным проектам и инициативам. В частности особый смысл приобретает актуальность кадровых инноваций в разработке реального исполнения целей и задач государственной программы по развитию Дальнего Востока и Байкальского региона.

Основная задача региональной политики — обеспечить концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях, в точках экономического роста (территории прорывного развития), создать условия для межрегиональной кооперации и стратегического партнерства власти, бизнеса и общественных институтов в рамках инновационной модели развития. Необходимо сформировать новые — инновационные — технологии управления развитием территорий, работающие на повышение конкурентоспособности российских регионов и страны в целом.

Одним из эффективных механизмов регионального развития является кластерная модель. Кластеры являются своеобразными точками «кристаллизации», стратегическими центрами «притяжения», позволяющими быстро и эффективно концентрироваться в одной и той же стране, а порой даже в одном и том же регионе страны. Даже одно успешное предприятие, работающее на рынке инноваций и инвестиций, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, может распространять свое влияние на ближайшее окружение: потребителей и конкурентов. В свою очередь, успехи окружения оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной организации.

В итоге формируется «Инвестиционно-инновационно-технологический кластер» как сообщество консалтинговых, проектно-конструкторских, производственно-технологических фирм, коммерческих и сервисных предприятий, учреждений образования, переподготовки и повышения квалификации кадров, способствующих взаимному росту конкурентоспособности. В таком кластере и закладывается основа устойчивого роста и повышения международной конкурентоспособности отечественной инновационной системы, адекватной ее внутренним потребностям, целям и задачам.

Кластерный механизм наиболее интересен и в качестве методологической, организационной основы эффективного взаимодействия

с корпорациями и многочисленными профессиональными объединениями, ассоциациями и саморегулируемыми организациями, поскольку в нем имеется четкое концептуальное содержание, стимулирующее приток молодых высококвалифицированных кадров в его реперные точки развития. Инновационность подходов к НИОКР, к поиску и обеспечению необходимыми средствами для внедрения новых стратегий способствует свободному обмену информацией и быстрому распространению цепочек взаимосвязей внутри кластера, в свою очередь порождающего новые возможности и новые решения.

Интеллектуальные ресурсы, идеи образуют новые комбинации, кластер становится гибким инструментом, эффективным средством для преодоления замкнутости на внутренних проблемах, инертности и косности. Наличие такого кластера позволяет национальной отрасли, в конечном счете и всей национальной экономике, постоянно поддерживать свои конкурентные преимущества. Все участники такого кластера становятся инвесторами в специализированные, но родственные технологии, в информацию, инфраструктуру, человеческие ресурсы, кадровый потенциал. Кластер, таким образом, становится объектом крупных капиталовложений и пристального внимания государства. Одним словом, кластер становится чем-то большим, чем просто сумма отдельных его частей, поскольку признается, что национальная конкурентоспособность и безопасное, устойчивое развитие инновационной отрасли во многом зависит от уровня развития такого кластера. Этот факт имеет большое значение для правительственной политики и стратегии развития отрасли в целом.

Кластеры рынка инноваций, технологий и инвестиций в виде специализированного и переплетенного сообщества двух основных групп компаний, представляющих, формирующиеся инновационно-образовательно-технологическую, с одной стороны, и инвестиционно-коммерческую, с другой стороны, инфраструктуры на региональном, федеральном и международном уровнях (технопарки, бизнес-инкубаторы, сообщества образовательных учреждений, инвестиционных, консалтинговых и венчурных компаний, хеджфондов, фондов инноваций и инвестиций, а также иных участников рынка инноваций и инвестиций) способны заложить основу для устойчивого роста и повышения международной конкурентоспособности отечественной науки и промышленности, а также бизнес-структур и иных субъектов инновационной и инвестиционно-финансовой систем экономики России. Для них характерны:

- выполнение роли «точек роста» внутреннего рынка и баз международной экспансии;
- формирование эффективного инструментария;
- обеспечение взаимостимулирования и системной поддержки по всем направлениям связей.

Очевидно, что для содействия эффективному развитию кластеров на ранних этапах их развития важно создать:

- благоприятные условия;
- инструментарий повышения уровня конкурентоспособности кластера в данной отрасли;

Особую роль в этом процессе должны сыграть компании национального масштаба, традиционно занимающие наиболее передовые и прочные позиции в сфере финансов, инноваций и инвестиций. Среди наиболее значимых факторов в процессе формирования благоприятных условий для развития кластеров является прежде всего **человеческий фактор (интеллектуальный потенциал нации)**, являющийся основой расширения базы национального преимущества, который требует наличие механизмов создания специализированных факторов благоприятствования, учета системности процесса подготовки высококвалифицированных кадров и выработки единой системы координации в национальной системе подготовки рыночных кадров.

Именно поэтому ценность эффективного кластера заключается в том, что:

- возникновение инновационного кластера неизбежно будет порождать подготовку кадров с высокой «потребительской» **ценностью** для успешного развития отрасли и государства;
- конкурентоспособность становится заразительной и распространяется вверх по цепочке подготовки высокопрофессиональных кадров;
- кластер предоставляет исключительно благоприятные условия для развития специализированной системы подготовки кадров и инновационных высокотехнологичных производств, вынуждает своих партнеров и потребителей (компании **рынка инноваций и инвестиций**) вовремя «поспевать» за требованиями рынка и современными вызовами и реалиями, чтобы поддерживать на высоком уровне собственную конкурентоспособность. Кроме того, персонал, получивший специальное образование на уровне современных стандартов и требований, будет стремиться применить свои знания и навыки в инновационной отрасли, где уже существует реальный и потенциальный внутренний спрос.

Двадцать с лишним лет назад наша страна оказалась в ситуации, когда при поддержке младореформаторов стране были навязаны сценарии, негативно, если не сказать больше, сказавшиеся на состоянии отечественной экономики и державном статусе государства. В настоящее время появляется и **надежда, и возможность** реализовать «инновационный» выход, достойный великого государства, и обрести, наконец, «второе дыхание». Такие акты отчаяния некоторых представителей науки, как например, голодовка протеста академика Владимира Страхова двухлетней давности,

объявленная им против политики госорганов России в отношении российской науки, вряд ли помогут выработать действенную систему мер практической **поддержки науки и образования**. Предъявленные им, академиком с огромным стажем работы на благо отечественной науки, аргументы и факты более чем очевидны. Так, Страхов считает, что за последние 16 лет «российская наука все более приходит в упадок из-за очень низкой заработной платы, старого научного оборудования и преклонного возраста ученых», и что «при таких условиях через десять лет российская наука может прекратить свое существование».

Кризис в данной ситуации выполняет роль своеобразного стресс-фактора, способного запустить систему эффективной адаптации и «перезагрузки» системы управления, в том числе управления инновациями. Переоценка ценностей, «перезагрузка матрицы» - все чаще именно эти словосочетания используются для характеристики кризисных реалий. Для многих становится очевидным, что декларируемая система ценностей западной экономики имеет и свои серьезные «минусы», что возрождение страны может быть только при условии понимания и уважения к собственной истории, к былым и очевидным достижениям прошлого. Потребность в разработке новых теоретических и практических подходов к решению проблем формирования и развития конкурентоспособного кадрового потенциала в науке, образовании и бизнесе назрела давно и требует не только изучения мирового опыта в этой области, но и быстрых и достаточно эффективных форм реагирования на рыночные «вызовы» и реалии. Уважение к былому опыту универсальной по своим характеристикам системы образования и воспитания, к блистательной парадигме научного поиска и формирования особой конкурентоспособной научной среды, поощряющей новаторский дух и желание служить интересам Отчизны, все это, на наш взгляд, должно и может определять реальную эффективность кластерного механизма развития и интеграции возможностей образования, науки и бизнеса для целей технологического перевооружения национальной экономики. Важно, чтобы хватило и ресурсов, и мудрости управленцев, и последовательности в отстаивании национальных интересов на «инновационных» полях экономических и геополитических сражений за достойное место России в мировом инновационном табеле о рангах.

Использованные источники:

1. Варфоломеева, Л.В., Дыбов, В.А., Николаева, Э.В., Николаева, Е. А. Инновации и инвестиции: кластерный механизм развития и интеграция возможностей образования, науки и бизнеса для целей технологического перевооружения национальной экономики //Управление собственностью: теория и практика.- Москва, 2009. – 2. – с. 34 - 42

2. Сигова С.В., Кекконен А.Л. Прогнозирование профессионально значимых компетенций // Высшее образование в России. – 2011. – № 12. – С. 84-89
3. Гуртов В., Кекконен А. Структура занятого населения в соответствии с уровнем образования и занятиями // Человек и труд. - 2011. - № 4. - с. 44.
4. Дмитрий Медведев: рабочие кадры – не экспортный товар. – [Электронный ресурс]. - Торгово-промышленные ведомости: издание Торгово-промышленной палаты РФ. – Режим доступа: <http://www.tpp-inform.ru/official/1199.html>. - Дата обращения: 09.07.2013
5. Открытый чемпионат Москвы по профессиональному мастерству WorldSkills Russia. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moscow2012.worldskills.ru/>. – Дата обращения: 10.07.2013
6. Проект Концепции развития системы подготовки рабочих кадров и формирования прикладных квалификаций. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.apkit.ru/files/Conception_21_08.pdf. – Дата обращения: 11.07.2013
7. Презентация А.Н. Лейбовича. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: media.rspp.ru/document/1/.../8fc261cc773138ae7061abca67858b8c.pptx. - Дата обращения: 10.07.2013
8. Общероссийский классификатор занятий ОК 010-93 (ОКЗ), утв. постановлением Госстандарта РФ от 30 декабря 1993 г. № 298, введен в действие 1.01.1995 года. – [Электронный ресурс]. - Федеральный портал Комитета РФ по стандартизации, метрологии и сертификации. - Режим доступа: <http://classifikators.ru/okz>. – Дата обращения: 12.07.2013

*Старикова М.С.
студент*

*институт экономики управления и права
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск*

КЛАСТЕРНОЕ РАЗВИТИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ

По словам гуру венчурного капитализма Джона Дюерра - бизнес в сфере технологических инноваций является одним из самых выгодных и потенциально быстро растущих бизнесов (“The biggest legal creation of wealth in world history”) в силу большой масштабируемости, конкуренции, быстроты распространения, создания новых рынков, по степени доходности значительно превышающих доходность других несырьевых отраслей. Бизнес-заповедники, в целях создания благоприятных условий для роста экономики с точки зрения развития рынков инноваций - интернациональны, динамичны и являются в идеале классическими self-propelling (саморазвивающимися) рынками. Поэтому способность построить общественно значимый, прибыльный и масштабный (одним словом, успешный) процесс, создаст ситуацию самовоспроизводящегося брэнда (и

так называемого «самовыполняющегося предсказания» («self-fulfilling prophecy»), по примеру таких инвестиционных технологических брэндов как *Draper Fisher Jurvetson* и *Kleiner Perkins Caufield & Byers*.

В современной России существует огромный потенциал построения быстрорастущего конвейера отбора, создания и коммерциализации инноваций, целью которой будет повторяющийся процесс превращения идей в деньги. Такой драйвер развития страны архинеобходим для кардинального изменения вектора развития страны а качестве поставщика ресурсов.

Очевидно, что наше долгожданное «возвращение на круги своя» с точки зрения понимания необходимости разработки единой комплексной программы инновационного развития страны на долгосрочную перспективу является чрезвычайно важным с точки зрения самосохранения и развития государства в долгосрочном аспекте. Меры, активно предпринимаемые сейчас Президентом и Правительством, позволяют надеяться, что отраслевые и иные, локальные по своему содержанию стратегии, политики и проекты могут быть все-таки сплавлены *методологически и практически воедино* для получения должного синергетического эффекта, максимально полезного для целей дальнейшего укрепления нашего государства. И здесь, именно Инновационный подход (в том самом глубоком, расширительном толковании, применительно и к целям государственного управления и к решению проблем трудного, но крайне необходимого для поступательного развития отечественной науки, технопарков и бизнес-инкубаторов) - является краеугольным камнем и необходимым условием должного позиционирования России как масштабного, в высшей степени конкурентоспособного, гибкого, динамичного и эффективного игрока международного уровня в условиях объективной глобализации мирового экономического пространства.

Поскольку тематика нашего форума и нашего Круглого стола предполагает адресное обсуждение отдельных вопросов интеграции возможностей образования, науки и бизнеса для целей технологического перевооружения национальной экономики в свете реализации национальных проектов и роли государственного участия в этом непростом процессе, а статус нашего обсуждения опять же можно сравнить с врачебным консилиумом, задача которого не только (постановка «диагноза»), т.е. суметь дать оценку его, государственного организма современному состоянию, но и предложить прагматичную и выверенную на практике стратегию лечения и восстановления. Формат же обсуждения и время, отводимое для наших докладов, позволяют только набросать в духе классического «экономического» импрессионизма лишь некие предварительные эскизы нашего понимания и видения методологических и практических аспектов формирования государственной политики в сфере инноваций и инвестиций, экономики и финансов.

1. В условиях сложившейся сейчас непростой социально - экономической ситуации со многими неизвестными, разнообразием в управленческих сигналах и наблюдающимся «просветлением» после долгой «амнезии» в отношении бывшего положительного управленческого опыта «полезной жизнедеятельности», сегодня особенно важен «земский» подход и в объективной оценке статуса государственного организма, и в технологиях и рецептурах оптимального управления.

2. С методологической точки зрения конкретные экономические стратегии, направленные на решение задачи инновационного развития, должны быть идеально согласованы с долгосрочной стратегией социально – экономического развития страны, с целями и задачами, с позиционированием страны на международном уровне.

3. Целевая и независимая государственная политика в сфере инноваций и инвестиций строится на учете, анализе и мониторинге основных факторов, обеспечивающих рост экономического потенциала страны, и не менее объективной оценке возможных рисков реализации инновационной стратегии, степени готовности к жесткой конкурентной борьбе в условиях глобального рынка.

4. Формирование такой государственной политики на современном этапе развития страны должно быть направлено на выработку действенного государственного управленческого алгоритма в сфере инноваций и инвестиций с учетом необходимости и выстраивания разумной и выгодной для нашей страны политики международного сотрудничества.

5. Государственному «организму» жизненно важно иметь постоянное и бесперебойное финансирование актуальных проектов и программ, а также оптимальные алгоритмы их реализации. В условиях наличия стойкой дисфункции «органов и систем», не справляющихся со своими прямыми задачами, особенно важно нормализовать «центральную и периферическую регуляцию, эффективное кровоснабжение».

И в этой связи особенно важно обозначить наиболее актуальные и важные методологические и практические аспекты реализации экономической политики, политики в отношении финансового рынка и рынка развития инноваций, тесно сопряженного с системой науки и образования, испытывающей в настоящее время далеко не лучшие времена. «Что имеем – не храним, потерявши – плачем». Увы, сие расхожее определение как нельзя кстати относится именно к нам, умудрившимся так активно «отреформироваться», что пора уже по крохам собирать и сохранять чудом уцелевшие кирпичики былой стройной системы и образования, и науки. Так что же нас всех беспокоит и на что же мы все-таки надеемся?

Нас беспокоит тот самый «сырьевой» сценарий развития отечественной экономики, отсутствие внятного механизма и ясных процедур поддержки пока еще жизнеспособного инновационного

потенциала. Не секрет, что в условиях жесткого современного рынка с его геополитическими и экономическими реалиями, признается только умная сила у и способность эффективно и грамотно защищать национальные интересы, вовремя и четко находить просчитанные тонкие решения, предпринимать, адекватные угрозам, контрмеры.

16 лет назад страна оказалась в ситуации, когда при поддержке младореформаторов нам были навязаны сценарии, негативно, если не сказать больше, сказавшиеся на состоянии отечественной экономики и социальном статусе, то сейчас у нас есть и надежда, и возможность реализовать «инновационный» выход, достойный великого государства, и обрести, наконец, «второе дыхание».

Такие акты отчаяния (как, например, объявленная в 2006 г. академиком Владимиром Страховым голодовка протеста против политики госорганов России в отношении российской науки), не помогут выработать действенную систему мер практической поддержки науки и образования. Да, конечно же, прав академик Страхов, который считает, что в последние 16 лет «российская наука все более приходит в упадок из-за очень низкой заработной платы, старого научного оборудования и преклонного возраста ученых», и что «при таких условиях через десять лет российская наука может прекратить свое существование». Знал бы он, что через каких-нибудь 8 лет окончательно «отреформируют» и ВУЗы, и Науку...

Но констатация подобных фактов остается всего лишь констатацией, благо, есть оптимистическая перспектива в виде реальных дел и реальных инициатив. Еще в 2006 году на Красной Пресне в Москве была открыта выставка «Высокие технологии XXI века». В докладе Евгения Каблова, члена Совета при Президенте РФ по науке, технологиям и образованию, была высказана озабоченность «сырьевой» ориентацией нашей экономики и была высказана надежда, что активное использование нанотехнологий может стать инструментом, способным вывести Россию на качественно высокий уровень развития. В регионах также начинается просыпаться инновационный дух не только в виде развития наукоградов и бизнес-заповедников разного типа и разных направлений.

Всегда интересно обсуждать наиболее актуальные вопросы практической реализации идей, назревших и готовых к немедленной самоактуализации. Налицо – «насыщенность» раствора, если прибегнуть к определениям физколлоидной химии, когда достаточно одного активного иона для запуска процесса кристаллизации. Это образное сравнение как нельзя сопоставимо с основными принципами зарождения и функционирования кластера. В нашем с Вами случае - кластеров инновационного типа, способных автоматически подтянуть и активировать дремлющие процессы научного предпринимательства в центре и на местах, на уровне регионов.

Так что же такое КЛАСТЕР и почему именно кластерный механизм наиболее предпочтителен для привлечения инвестиций в инновации, а также для моделирования и реализации международного сотрудничества?

Потребность в разработке новых теоретических и практических подходов к решению проблем формирования и развития конкурентоспособного кадрового потенциала назрела давно и требует не только изучения мирового опыта в этой области, но и быстрых и достаточно эффективных форм реагирования на рыночные «вызовы» и реалии. Известно, что наиболее успешной моделью экономического «преуспевания» как отдельных фирм, так и экономических систем, наиболее эффективной формой экономического роста является теория кластерного механизма. В ее основе находится понятие "кластер" - сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности, т.е. совокупность взаимосвязанных групп успешно конкурирующих образований, которые образуют "золотое сечение», в западной интерпретации "diamond - бриллиант" всей экономической системы государства, обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках.

Динамика развития российского рынка инвестиций свидетельствует о наступлении «золотого» времени его активизации. Итак, Российская Федерация по мнению ведущих мировых консалтинговых и рейтинговых компаний:

- ✓ ...занимает второе место в мире по инвестиционной привлекательности для иностранного капитала уже второй год подряд (Ernst & Young)

- ✓ Получила инвестиционный рейтинг Baa2 (Moody's)

- ✓ Получила инвестиционный рейтинг BBB (Fitch)

- ✓ Повысила инвестиционный рейтинг с BB+ до BBB- (Standard & Poor's)

- ✓ занимает 11-е место в мировом рейтинге инвестиционной привлекательности (A.T. Kearney)

- ✓ ...по привлекательности для инвесторов стоит на одном уровне с Китаем и разделяет с ним первое место по объему получаемых иностранных инвестиций в списке новых растущих рынков (IIF)

Модель «Даймонд»



Несмотря на то, что кластер в традиционном «экономическом» понимании определяется как «индустриальный» комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой, и выступающих альтернативой секторальному подходу, система развития сферы инноваций и инвестиций, в нашем случае,

Такой кластер обеспечивает:

- ✓ наличие механизмов создания специализированных факторов благоприятствования;

- ✓ учет системности процесса подготовки высококвалифицированных кадров;

- ✓ выработка единой системы координации в национальной системе подготовки рыночных кадров.

Ценность эффективного кластера:

- ✓ его формирование неизбежно порождает подготовку кадров в сфере инвестиций с высокой ценностью для отрасли;

- ✓ конкурентоспособность распространяется вверх по цепочке подготовки кадров;

- ✓ кластер предоставляет исключительно благоприятные условия для развития специализированной системы подготовки кадров и вынуждает своих партнеров и потребителей

Ценность кластера заключается и в том, что возникновение инновационного кластера неизбежно будет порождать подготовку кадров с высокой «потребительской» (просим прощения за небольшой утилитаризм) ценностью для успешной отрасли успешного государства. Конкурентоспособность становится заразительной и распространяется вверх по цепочке подготовки высокопрофессиональных кадров. Кластер, предоставляя исключительно благоприятные условия для развития специализированной системы подготовки кадров, инновационных производств заставляет поднять качество поставляемых им кадров и, тем самым, вынуждает своих партнеров и потребителей (компании рынка

инноваций и инвестиций) существенно повышать их собственную конкурентоспособность.

*Старикова М.С.
студент*

*институт экономики управления и права
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск*

РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТРУКТУРНЫЙ ПРИНЦИП ОРГАНИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Инфраструктура-это термин, появившийся в экономической литературе в конце 40-х годов XX века для обозначения комплекса отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное и сельскохозяйственное производство.

Инфраструктура-это комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, составляющих и/или обеспечивающих основу функционирования системы. Рыночная инфраструктура представляет собой определенного рода систему, на основе которой может функционировать вся хозяйственная система в целом. Она имеет множество функциональных подсистем, развитие которых в отдельности обеспечивает развитие всей инфраструктуры рынка, а значит, и страны. Рассмотрение рыночной инфраструктуры лишь с точки зрения организационно-технических проблем уводит от главного - экономических отношений, в которые вступают между собой субъекты экономики страны в сфере обращения товаров и услуг.

Необходимо разделять, с одной стороны, материально-вещественное содержание рыночной инфраструктуры, ее экономический потенциал, который можно определить как систему материально-технических условий функционирования системы рынков (складские здания и сооружения, торговые сооружения, торговые площади, торгово-складское оборудование, здание и оборудование бирж, коммерческих центров и т.д.), и, с другой стороны, экономические отношения по поводу деятельности субъектов рынка, направленной на создание условий товарно-денежного обращения, носителем которых (отношений) является рыночная инфраструктура. А, следовательно, находясь в тесном взаимодействии со всей системой экономических отношений воспроизводственного процесса, рыночная инфраструктура выступает как необходимое условие для благоприятного развития всех хозяйственных субъектов региональных рынков. Развитие рыночной инфраструктуры вносит существенный вклад в ускорение развития производительных сил общества через повышение эффективности процессов товарного обращения в экономике и оказание комплекса рыночных услуг хозяйствующим субъектам, создающих благоприятные условия для развития бизнеса как в регионе так и в целом по стране.

Рыночная инфраструктура должна быть адекватна уровню развития производительных сил в обществе на каждом этапе его развития. Современная экономика требует наличия мощных торгово-складских комплексов, информационно коммерческих сетей, высокоэффективных средств финансово-кредитных расчетов и др. Особенно важную роль рыночная инфраструктура играет в размещении производительных сил и экономическом развитии регионов. Недостаточный уровень развития рыночной инфраструктуры в ряде районов Российской Федерации неизбежно приводит к снижению деловой активности слабому развитию региональных рынков, нарушению нормального воспроизводственного процесса в регионах. Соответственно, рыночная инфраструктура представляет собой каркас, на котором основывается система региональных рынков.

Формирование развитой системы рыночной инфраструктуры является объективно необходимой предпосылкой эффективного функционирования всего регионального воспроизводственного процесса в условиях рыночной экономики. Она объединяет сферы производства, обращения и потребления в единую последовательную цепочку, обеспечивает ускорение оборота материальных, финансовых и информационных потоков в экономике региона, способствуя повышению эффективности общественного развития. Отсюда следует, что комплексное исследование проблем развития рыночной инфраструктуры с позиций ее взаимодействия с хозяйствующими субъектами в процессе регионального воспроизводства предполагает рассмотрение различных аспектов ее формирования и функционирования, что вызывает необходимость применения методологии системного подхода.

Сама рыночная инфраструктура представляет собой сложную организационно-экономическую систему, основными звеньями которой являются отрасли оптовой и розничной торговли, материально-технического снабжения, кредитования и страхования информационно и правового обслуживания и др. функционирующие в социально-экономической среде. Она как инфраструктура также обладает внутренними взаимосвязями и взаимозависимостями входящих в ее состав элементов и находится в непосредственном взаимодействии с другими системами экономики региона, соединена с ними прямыми и обратными связями, изменяющимися во времени и пространстве.

Рассмотрим формирование инфраструктуры системы региональных рынков. Устойчивое развитие экономики региона в многом зависит от развитости и надежности инфраструктуры. Период перехода к развитым рыночным отношениям связан с созданием новых элементов необходимой рыночной инфраструктуры, которая должна обеспечить осуществление процессов экономического развития на основе сочетания экономических

интересов хозяйствующих субъектов и непрерывности материально-вещественных и финансово-кредитных потоков и денежного оборота.

Переход к рынку невозможен без создания адекватной системы инфраструктуры, поэтому наряду с осуществлением приватизации антимонопольного регулирования, совершенствованием законодательства и т.д. первостепенной задачей является инфраструктурное обеспечение региональных рынков. Процесс формирования развитой системы рыночной инфраструктуры довольно длителен и связан с возможностями ресурсного обеспечения. Причем его осуществление объективно связано с конкретной территорией и во многом зависит от территориальной организации сферы обращения в каждом отдельном регионе или городе. Например, анализ процессов развития рыночной инфраструктуры в Сибири показывает, что по степени подготовленности инфраструктуры к развитым рыночным отношениям ее можно классифицировать в следующие группы:

- 1) инфраструктура, которая по своим технико-экономическим параметрам и характеру размещения отвечает требованиям современного рынка;
- 2) инфраструктура, оставшаяся от планово-распределительной системы и требующая полной реконструкции с учетом современной технологии, организации рынка и коммерческой деятельности;
- 3) новые виды инфраструктуры, создающиеся для обслуживания новых видов рыночных отношений - финансово-кредитная, информационная, внешнеэкономическая и др.

Все объекты рыночной инфраструктуры, будучи взаимосвязаны, должны составлять единое целое, чтобы гарантировать высокую эффективность функционирования социально-экономической среды как неперемennого условия развития экономики региона. Экономический потенциал рыночной инфраструктуры можно определить как систему материально-технических объектов, создающих условия функционирования региональных рынков, который включает складские помещения, торговые площади, торговое оборудование, специализированный транспорт, тарно-контейнерное хозяйство, погрузочно-разгрузочные средства и механизмы, здания и оборудование бирж, финансово-кредитных учреждений, средства обработки коммерческой информации, телекоммуникационные сети, здания и оборудование таможенных организаций, торговые терминалы и др. материально-технические объекты и средства, обеспечивающие функционирование рыночной инфраструктуры.

Исключительная важность действительно научного обеспечения радикальных рыночных преобразований, создания (сохранения) единого рыночного пространства в сочетании с формированием региональных рынков, с развитием местного самоуправления определила острую необходимость более углубленного изучения вопросов повышения

эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления в сфере регионального управления. Что такое регион? Регион - это прежде всего целостная система со своими структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения, которую характеризуют:

- высокая размерность; большое количество взаимосвязанных подсистем различных типов с локальными целями;
- многоконтурность управления; иерархичность структуры;
- значительное запаздывание координирующих воздействий при высокой динамичности элементов;
- неполная определенность состояний элементов.

Как социально-экономическая система регион может быть представлен совокупностью пяти основных подсистем, к которым относятся:

- системообразующая база;
- системообслуживающий комплекс;
- экология;
- население;
- инфраструктура рынка.

Главным фактором, обеспечивающим взаимосвязь и взаимодействие указанных подсистем, интегрирующим их в единую социально-экономическую систему, является деятельность людей. Человек - органическая часть каждой из подсистем. Он представляет собой часть природы, основной компонент производительных сил национального хозяйства и, наконец, часть населения, так как через связи и отношения с другими людьми образует собственно социально-территориальную общность.

Комплексность хозяйства региона означает сбалансированность, пропорциональное согласованное развитие производительных сил региона. Это такая взаимосвязь между элементами хозяйства, когда эффективно выполняется основная народнохозяйственная функция - специализация региона, не наблюдается значительных внутрирегиональных диспропорций и сохраняется способность региона осуществлять в своих пределах расширенное воспроизводство на основе имеющихся ресурсов.

Также важным признаком региона является управляемость, непосредственно связанная с административно-территориальным делением страны. И здесь важно подчеркнуть, что управляемости в определенной степени способствует целостность региона, ибо административно-территориальные органы должны обеспечивать координацию (управление) всех элементов общественного хозяйства: материального производства, природно-ресурсных потенциалов, инфраструктуры, трудовых ресурсов.

Старикова М.С.
студент
институт экономики управления и права
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Понятие «инфраструктура» (от лат. *infra* -ниже, под и *structura* -строение, расположение) впервые начали применять в западной литературе в 1940-х гг., а через 20 лет и в советской. По мнению П. Самуэльсона, основоположником введения в экономическую науку этого термина является американский исследователь П. Розенптейн-Родан (он ввел его в середине 1950-х гг.), который определил инфраструктуру как комплекс общих условий, обеспечивающих благоприятное развитие частного предпринимательства в основных отраслях экономики и удовлетворяющих потребности всего населения.

Западногерманский экономист Р. Йохимсен определяет инфраструктуру следующим образом: инфраструктура представляет сумму материальных, институциональных и персональных сооружений и условий, которые находятся в распоряжении хозяйственных единиц и обеспечивают получение равного дохода на равные вклады факторов (труда, земли и капитала). Определение функций раскрывает специфику инфраструктурной деятельности, служит отправной точкой при отделении отрасли инфраструктуры от прочих отраслей народного хозяйства. Вместе с тем до сих пор как на теоретическом, так и на практическом уровнях продолжаются дискуссии вокруг термина «инфраструктура».

Определяя границы инфраструктуры и выделяя ее из общей экономической системы, следует иметь в виду, что ее нельзя рассматривать как совокупность обслуживающих экономику отраслей, выделенных в соответствии с существующими методами классификации отраслей народного хозяйства. Выделение инфраструктуры приобретает самостоятельное значение лишь в том случае, если эти отрасли в совокупности выполняют единую миссию в процессе общественного производства. Только комплекс отраслей и видов деятельности, имеющих единое функциональное назначение и обладающих определенными общими признаками, может считаться инфраструктурой.

Инфраструктура классически считается обязательным компонентом любой целостной экономической системы. С одной стороны, она представляет собой составную часть общего устройства экономической жизни, носящую подчиненный, вспомогательный характер, и обеспечивает устойчивое социально-экономическое развитие, а с другой определяет тактические и стратегические ориентиры развития различных видов экономической деятельности. Развитие инфраструктуры в условиях

мирового финансового кризиса приобретает особую актуальность и требует дополнительного государственного участия.

В классическом рассмотрении состава инфраструктуры отечественные и зарубежные исследователи выделяют два подхода: расширительный и ограничительный.

При первом подходе к инфраструктуре относят практически все отрасли непроизводственной сферы национальной экономики. Второй подход ограничивает состав отраслевых элементов, входящих в инфраструктурный комплекс, кругом отраслей, обеспечивающих ускорение процесса движения продукции и информации, и включает связь, транспорт, торговлю и пр. В узком смысле слова - это элементы системы товарного обращения (складские, снабженческо-сбытовые, торговые и транспортные организации).

Другая группа авторов, трактующая это понятие более широко, включает в состав инфраструктуры практически все рыночные институты, включая элементы государственного регулирования экономики.

Отечественный экономист А.Ю. Шарипов определяет инфраструктуру как «совокупность отраслей и подотраслей народного хозяйства, оказывающих производственные услуги материальному производству, обеспечивающих экономический оборот в народном хозяйстве, производящих услуги и духовные блага для населения, создающих условия для охраны и воспроизводства окружающей среды».

И как отмечает И. Ф. Чернявский, «... инфраструктура представляет собой совокупность элементов производительных сил в виде отраслей, производств и видов деятельности, придающих целостный характер как всему народному хозяйству, так и отдельным его сферам и комплексам, функциональное назначение которых состоит, во-первых, в создании общих условий, обеспечивающих эффективное функционирование основного производства, и, во-вторых, в обеспечении воспроизводства рабочей силы».

Таким образом, понятие «инфраструктура» стало обоснованно применяться к совокупности отраслей и видов деятельности, обеспечивающих необходимые предпосылки для создания условий общественного производства и обеспечения непрерывности воспроизводства.

Согласно устоявшейся точке зрения, отечественные экономисты под данным термином понимают совокупность учреждений, организаций, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешную деятельность всех видов рынка и функционирование рыночных отношений.

На взгляд Г. В. Тимофеевой, при определении категории «инфраструктура» необходимо уточнять, что речь идет не об условиях вообще, а о создании воспроизводственных условий, обеспечивающих

вовлечение необходимых ресурсов в производство, обслуживание факторов производства, и условий жизнедеятельности хозяйственных субъектов.

В современной науке используются различные классификации инфраструктуры, объединяющие в себе все существующие подходы к трактовке и моделям инфраструктурного обеспечения экономики. Рассмотрим наиболее важную классификацию по функциональному признаку. Она предполагает выделение:

- информационно-коммерческой инфраструктуры (маркетинговые центры, рекламные агентства, центры сбора, обработки, передачи коммерческой информации и т. д.);
- экономико-правовой инфраструктуры (суды, консультационно-правовые фирмы, адвокатские и нотариальные конторы и т. д.);
- торгово-посреднической инфраструктуры (ярмарки, биржи, торговые дома, представительства, коммерческие центры и т.д.);
- финансово-кредитной инфраструктуры (коммерческие банки, кредитные, страховые, гарантийные учреждения).

Более продуктивным считается функциональный подход. В этом случае инфраструктура определяется как особая совокупность организационных, производственных и социальных функций. Однако и здесь, хотя и имеется возможность через функции раскрыть экономическое содержание инфраструктуры, возникает тот же вопрос: в каком случае относить ту или иную отрасль к инфраструктуре, если она выполняет одну функцию или их совокупность? Ряд ученых, рассуждая об инфраструктуре, прямо или косвенно выделяют финансово-кредитную инфраструктуру.

Под финансово-кредитной инфраструктурой К. В. Шураева понимает совокупность институтов (кредитно-банковские учреждения, фондовые биржи, финансовые, инвестиционные и страховые компании), действующих в пределах денежного, фондового, инвестиционного рынков и выполняющих функции по обеспечению нормального режима их функционирования. Это объясняется трансформацией финансового капитала в ультраструктуру (структуру над структурой), поскольку он находится за пределами функционирования реального капитала. Давайте рассмотрим более внимательно финансово-кредитную структуру АПК. По мнению В. Ф. Стукача, например, финансово-кредитная инфраструктура АПК представляет собой совокупность институтов (кредитно-банковские учреждения, фондовые биржи, финансовые и страховые компании), действующих в пределах денежного, фондового, инвестиционного рынков и выполняющих функции по обеспечению нормального режима их функционирования и всего регионального комплекса в целом. А на взгляд Тимофеевой Г. В., финансово-кредитная инфраструктура АПК представляет собой совокупность институтов, обеспечивающих необходимые финансовые условия для нормального функционирования воспроизводственного

процесса и развития социальной сферы села. Ее субъектами выступают: государство, юридические лица и население. Две разные точки зрения на финансово-кредитную структуру АПК.

Финансово-кредитная инфраструктура АПК состоит из двух относительно самостоятельных элементов: финансовой и кредитной подсистем. Основу финансовой подсистемы образуют отношения между экономическими субъектами при формировании и использовании фондов денежных средств, направляемых для финансовой поддержки развития сельского хозяйства, других отраслей АПК и социальной сферы села.

Основу кредитной подсистемы инфраструктуры АПК составляют экономические отношения при движении средств в денежной или товарной формах на условиях платности и возвратности между кредитором или заемщиком, в роли которых могут выступать государство, сельскохозяйственные предприятия, домашние хозяйства, общественные организации и другие социальные институты. Кредитная подсистема инфраструктуры АПК позволяет преодолевать сезонность и неравномерность распределения финансовых средств в течение года в связи с весенними и осенними циклами сельскохозяйственного производства.

Основной целью функционирования финансово-кредитной инфраструктуры АПК является формирование финансовой основы для динамичного развития агропромышленного производства, его социальной инфраструктуры, создания предпосылок экономического роста и становления конкурентной среды, обеспечения развития материально-технической базы инфраструктуры комплекса.

В финансово-кредитную инфраструктуру В.Ф. Стукач и И.А. Флейклер включают две составляющие: государственную и частную коммерческую. Государственная представлена учреждениями, которые обеспечивают движение финансовых потоков, правовые основы функционирования как элементов инфраструктуры, так и всех участников воспроизводственного процесса, осуществляют контроль за их деятельностью.

Основными функциями, которые выполняют в АПК субъекты финансово-кредитной инфраструктуры, являются:

- функция аккумуляции избыточных сбережений экономических агентов и перераспределения их между другими агентами, которые могут их производительно использовать. Формирование и использование денежных средств осуществляется через соответствующие фонды (бюджеты, фонд социального страхования, специальные фонды, фонды предприятий);
- воспроизводственная функция, связанная с обеспечением сбалансированности движения материальных и финансовых ресурсов на всех стадиях кругооборота капитала в процессе воспроизводства на предприятиях и в организациях АПК;

- мотивационная функция, направленная на стимулирование деятельности субъектов финансовых отношений на научно-техническое развитие и решение социальных проблем. Во многих случаях стимулирование достижения социальных целей, таких как получение группами населения с невысокими доходами соответствующих ресурсов, может способствовать достижению и экономических целей (поддержание безопасности и надежности, защита потребителей, развитие конкуренции);

- контрольная функция, связанная с контролем за правильным и своевременным формированием фондов финансовых средств и их целенаправленным и производительным использованием;

- функция рационализации и ускорения экономических процессов на основе преодоления временного несовпадения производственных циклов отдельных товаропроизводителей, использования кредитных денег и кредитных операций;

- регулирующие и регламентирующие функции, направленные на предотвращение возможных препятствий при реализации функции рационализации экономических процессов.

Однако некоторые авторы придерживаются мнения, что основными функциями финансовых институтов, действующих в АПК, являются: расчетно-кассовое обслуживание; аккумуляция и сбережение финансовых активов; кредитование участников воспроизводственного процесса; страхование имущества и предпринимательских рисков; инвестирование; проведение лизинговых операций; оказание аудиторских и консалтинговых услуг.

Отметим, что перечисленные функции в настоящее время выполняются не в полном объеме и не могут служить основой для дальнейших исследований функционального аспекта финансово-кредитной инфраструктуры АПК.

Субъектами финансово-кредитной инфраструктуры АПК в зависимости от характера участия (финансирование, кредитование) и роли (кредитор, заемщик) могут выступать:

- государство (Центральный банк, казначейства);
- банки (коммерческие, сберегательные, кооперативные, инвестиционные, ипотечные);
- сельскохозяйственные предприятия;
- население;
- финансовые организации (финансовые и страховые компании, фондовые биржи, брокерские фирмы, пенсионные фонды);
- социальные институты (страхования, кредитной кооперации).

Государство как субъект финансово-кредитной инфраструктуры АПК, аккумулируя и перераспределяя финансовые ресурсы, участвует в создании условий, обеспечивающих основу ведения расширенного воспроизводства и

жизнедеятельности сельского населения, используя следующие инструменты:

- субсидии на сельскохозяйственное производство и материально-технические ресурсы;
- краткосрочное и инвестиционное кредитование предприятий АПК с государственной поддержкой;
- лизинг сельскохозяйственной техники и племенных животных с использованием бюджетных средств;
- поддержка страхования урожая сельскохозяйственных культур;
- финансирование инвестиционной деятельности;
- предоставление жилищных и других субсидий населению.

И, возможно, отсюда вывод, что финансово-кредитная инфраструктура АПК - совокупность институтов, базирующихся на реализации функций, способствующих созданию необходимых финансовых условий для нормального функционирования воспроизводственного процесса и развития социальной инфраструктуры АПК, субъекты которой осуществляют процессы аккумуляции и распределения финансовых ресурсов, формирования и движения капитала между хозяйственными субъектами и сферами АПК.

*Старикова М.С.
студент*

*институт экономики управления и права
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Закономерным явлением в развитии рыночных механизмов ведения хозяйства в России является становление и развитие рынка ценных бумаг (ЦБ). В последние годы наблюдается значительный рост числа инвестиционных институтов, сфера деятельности которых непосредственно связана с организованным рынком ценных бумаг, причем, как отмечают специалисты, если экономика России в целом переживает острый кризис, отрасль инвестиционного бизнеса на рынке ЦБ является одной из немногих, где наблюдается определенный подъем деловой активности. При рассмотрении методов анализа объектов инвестирования на рынке ЦБ, обычно выделяется два основных профессиональных подхода к выбору ЦБ, которые принято называть техническим и фундаментальным.

При техническом подходе выбор ЦБ основывается на результатах биржевой статистики. Объектом анализа в этом случае являются сведения об изменениях в спросе и предложении на те или иные акции, общие тенденции

в движении курсов акций, прогнозные оценки воздействия различных факторов на состояние рынка ЦБ.

Фундаментальный анализ предусматривает изучение деятельности отдельных отраслей и компаний, анализ финансового состояния компании, менеджмента и конкурентоспособности. Подобный анализ включает проведение как количественных, так и качественных сопоставлений и сравнений. Количественный анализ базируется на расчете различного рода относительных показателей, их сравнение с соответствующими показателями аналогичных компаний и общеотраслевыми данными. Качественный анализ предполагает проведение оценки эффективности управления компанией в целом.

Особое место при выборе инвестиционно привлекательных объектов занимает анализ внутренней информации о предприятиях и сферах инвестирования. Данная информация, как правило, является неформальной, ее часто не оглашают публично, однако на практике именно она часто оказывается решающей для принятия инвестиционных решений.

Рассмотрим более подробно цели и сферы инвестиционной деятельности. Полный фундаментальный анализ предприятий как объектов инвестирования включает три уровня исследования: системный, отраслевой и конкретный. На системном уровне изучаются макроэкономические, социальные, правовые и политические факторы, определяющие внешние условия развития РЦБ. К ним относятся темпы и уровень экономического роста, фаза экономического цикла, кредитно-денежная и фискальная политика государства, инфляция, занятость, политика доходов, динамика сбережений населения, уровень социальной напряженности в обществе, нормативная база, состояние политической системы и т.д. На отраслевом уровне исследуются отрасли, подотрасли и сферы хозяйства с точки зрения их инвестиционной привлекательности в соответствии с целями инвестирования. Конкретный уровень изучения РЦБ предусматривает оценку инвестиционных качеств отдельных АО и определенных видов ЦБ.

Определение целей и стратегии инвестиционной деятельности в России является задачей системного уровня исследований, т.к. влияние макрофакторов на стратегическую политику инвестора наиболее значимо, а недоучет их не может быть компенсирован тактическими действиями на РЦБ. Поэтому рассмотрим в наиболее общем виде специфику основных инвестиционных целей для формирующегося фондового рынка в России.

Основными целями инвестиционной деятельности являются:

- безопасность или надежность вложений;
- доходность вложений;
- увеличение рыночной стоимости вложений;
- ликвидность вложений.

На надежность инвестиций оказывают влияние системный и портфельный риски. Системный риск в условиях политической нестабильности и спада производства оценивается как достаточно высокий, однако средств защиты от него практически нет. Портфельный риск может быть уменьшен диверсификацией и страхованием. В качестве специфического метода управления инвестиционным риском можно предложить сформировать в рамках общего фондового портфеля специальный портфель страхования из высоконадежных ценных бумаг.

На доходность инвестиций на российском РЦБ оказывают влияние следующие основные факторы;

- инфляция обесценивает будущие доходы;
- спад производства уменьшает источник доходов - прибыль;
- наличие значительного пакета акций у трудового коллектива и администрации стимулирует "проедание" дохода и уменьшение прибыли, распределяемой на дивиденды;
- жесткая фискальная политика государства уменьшает чистую прибыль и дивиденды;
- конкуренция на рынке капиталов в условиях ограниченного количества высокодоходных ЦБ и избыточного предложения низкодоходных.

Увеличение рыночной стоимости вложений фонда определяется соотношением спроса и предложения на РЦБ в целом и на ЦБ конкретных предприятий. Общая конъюнктура РЦБ по предварительным оценкам без применения специальных методов анализа и прогнозирования оценивается как крайне неблагоприятная. Обеспечение достаточной ликвидности вложений на современном российском РЦБ представляется самой трудноразрешимой задачей в условиях неразвитости вторичного рынка и ограниченности инвестиционного потенциала. Однако без ее решения эффективное управление фондовым портфелем в принципе невозможно. К сожалению, основные факторы повышения ликвидности находятся на макроэкономическом уровне, а также зависят от инфраструктуры РЦБ. Вместе с тем обеспечение необходимых параметров ликвидности является, наряду с надежностью вложений, приоритетной целью деятельности. Для ее реализации можно сформировать специальный ликвидационный портфель, сосредоточив в нем высоколиквидные ЦБ, в частности, государственные краткосрочные облигации.

В целом, как показывает краткий анализ макрофакторов развития РЦБ в России, большая их часть воздействует на рынок в отрицательном направлении. Вместе с тем мощно стабилизирует становление российского РЦБ политика акционирования и приватизации государственных и муниципальных предприятий. Ваучерный вариант приватизации формирует рыночную нишу для чековых фондов. Однако макроэкономическая

нестабильность и конкуренция оставят в ней лишь наиболее эффективные из них.

Задача любого инвестора состоит в достижении сбалансированности портфеля ЦБ, в котором обеспечивается оптимальное сочетание доходности от инвестиций, безопасности вложенных средств, повышения их стоимости и ликвидности. Однако, учитывая "золотое правило инвестирования, согласно которому доходы от вложения в ЦБ прямо пропорциональны риску, на который готов идти инвестор ради получения желаемого дохода, стратегии достижения основной цели могут быть различными.

Часто выделяются следующие стратегии инвестирования:

- консервативная стратегия, акцентирующая основное внимание на обеспечении безопасности вложений;
- умеренно агрессивная, при которой баланс "доходность - риск" смещен в сторону обеспечения определенной, заданной безопасности вложений;
- агрессивные стратегии, преследующие цели обеспечения некоторой заданной минимальной допустимой доходности вложений. Разновидностью этого вида стратегий является изощренная стратегия, ставящая целью максимизировать получение дохода в ущерб возможному риску.

Избранная стратегия инвестирования во многом определяет и совокупность конкретных способов и методов, которыми инвестор руководствуется на РЦБ.

Одним из эффективных средств повышения сбалансированности портфеля ЦБ является его диверсификация, т.е. вложение капитала в различные виды ЦБ и предприятия, работающие в различных отраслях. Можно выделить следующие направления диверсификации:

- диверсификация вложений по видам ЦБ и по срокам их погашения (реализации) дает возможность обеспечения оптимального соотношения "доход-риск" при условии знания и понимания закономерностей РЦБ и связано с привлечением соответствующих специалистов и накоплением определенного опыта работы на фондовом рынке;
- отраслевая диверсификация обеспечивается за счет вложения средств в акции и другие ценные бумаги эмитентов, действующих в различных областях бизнеса. Обеспечение эффективной отраслевой диверсификации требует привлечения консультантов из иных сфер деятельности - специалистов различных отраслей знаний, понимающих специфику развития отдельных отраслей и предприятий;
- региональная диверсификация обеспечивается за счет вложения средств в предприятия, расположенные в различных регионах страны и мира. Следует отметить, что в условиях действия эффективных информационных систем, этот вид диверсификации не имеет того значения, как для российского рынка.

Выработка стратегии начинается с анализа внешней среды, что можно определить как анализ благоприятных возможностей и угроз, которые будет иметь инвестор в той или иной сфере деятельности, при инвестировании в те или иные отрасли производства и сервиса.

Объектом анализа здесь выступают политические, макроэкономические, и иные факторы, определяющие рыночную конъюнктуру, тенденции развития отдельных рынков и т.п.

Специалисты, в частности, подчеркивают необходимость учета стадий развития отрасли (рынка) при выборе стратегии инвестирования.

Стадия роста характеризуется опережающими по сравнению с другими рынками темпами роста объема продаж, высоким уровнем дохода на инвестируемый капитал. Предприятия, действующие на таком рынке, нуждаются во внешних инвестициях. Однако акции этих предприятий характеризуются низкой доходностью, поскольку чистая прибыль реинвестируется в производство. Поэтому вложения в эти предприятия имеют целью получение доходов от роста курсовой стоимости акций.

Наиболее доходными с точки зрения получения больших дивидендов имеют акции предприятий, действующих на стадии зрелости. На этой стадии объемы продаж и прибыль относительно стабильны, хотя эта стабильность и не является гарантией защиты от снижения цен на акции. На развитых рынках ЦБ выделяют следующие категории акций предприятий, работающих на стабильных рынках:

- блю чипс (синие корешки) называют акции с наилучшими инвестиционными свойствами. Компании, выпускающие такие акции, демонстрируют способность получать прибыль и выплачивать дивиденды даже в период неблагоприятной экономической конъюнктуры, занимают монопольное положение на рынке, обладают финансовой мощью и эффективным менеджментом;

- доходными называют акции, по которым выплачивают хорошие дивиденды, однако для этого вида акций характерным является колеблющийся курс и низкий потенциал роста;

- оборонительными называют акции компаний, проявляющих относительную устойчивость к плохой конъюнктуре, относительно стабильную прибыль. Эти акции занимают промежуточное положение между блю чипс и доходными акциями.

Стадия спада характеризуется снижающимися темпами объемов продаж. Отрасли и предприятия, действующие на этих рынках выпускают морально устаревшую продукцию на базе устаревшей технологии. Присутствие в портфеле ЦБ этих акций сопряжено с угрозой убыточности вложений.

Процесс реального развития отрасли (рынка) часто не соответствует описанным выше классическим стадиям. Поэтому необходимо учитывать и

эти возможные несоответствия. В частности, выделять такие характеристики отрасли, как цикличность в ее развитии, т.е. высокую чувствительность отрасли к циклам деловой активности. В практике инвестирования особый интерес представляют также спекулятивные отрасли, которые в силу отсутствия достоверной информации связаны с определенным риском для инвесторов.

Другим аспектом стратегического анализа является анализ внутренней среды инвестора. Причем, основная цель такого анализа связана с поиском конкурентных преимуществ инвестора, его сил и слабостей по каждой из анализируемых сфер деловой активности. Объектом анализа здесь выступают внутренние ресурсы инвестора: инвестиционный потенциал и возможность его расширения; кадровый и научно-технический потенциал, возможность его развития; информационный потенциал и доступ к источникам информации и т.п.

Сопоставление выявленных в процессе анализа благоприятных возможностей и угроз, с одной стороны, и собственных сил и слабостей, с другой, дает возможность более объективно определить ключевые факторы успеха и сформулировать основные стратегические цели развития и направления инвестирования.

Старикова М.С.

студент

институт экономики управления и права

Иркутский государственный технический университет

Россия г. Иркутск

НЕКОТОРЫЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ НОВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МАТРИЦЫ ПРОРЫВНОГО РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА И БАЙКАЛЬСКОГО РЕГИОНА

События последнего времени, связанные с обострением противостояния между «англосакским» миром (США и Евросоюз) и нашей страной заставляют вспомнить исторические «корни» такой конфронтации и оперативно решать проблему эффективной защиты национальных интересов новой России, отказавшейся идти в фарватере США. Речь идет о геополитике, как глобальном руководстве во внешней политике США и ЕС, согласно которой амбиции мирового господства США и остального англосакского мира должны поддерживаться географическим и ресурсным потенциалом. Возвращение Крыма в лоно российской государственности стало для США поводом для развязывания гражданской войны на Украине их марионетками, а также прямого подстрекательства стран Евросоюза к политическому и экономическому развороту по отношению к России, экономическим санкциям против нашей страны.

Когда в 1904 году Халфорд Маккиндер опубликовал доклад *"Географическая ось истории"*, содержащий его геополитическую концепцию, согласно которой определяющим моментом в судьбе народов и государств является их географическое положение, он и не подозревал, какое влияние его идеи окажут на судьбы мира в XX и XXI веке. Суть его, Маккиндера, идеи состояла в том, что роль **осевого региона** мировой политики и истории играет огромное внутреннее пространство Евразии, и что господство над этим пространством может явиться основой для мирового господства (1, 2, 3, 7).

«Духом Маккиндера пронизано всё стратегическое мышление Америки. Америка не в состоянии мыслить по - другому, потому что Америка и есть Маккиндер», - пишет известный аналитик Э. Шопрад (11). Он считает, что советско-американская «Холодная война» и "Доктрина окружения" (Containment-Doctrine), если рассматривать их с геополитической точки зрения, были борьбой между атлантической морской державой и континентальной советской державой "Хартленда". В своей статье **«Халфорд Маккиндер и "Хартленд" он подчеркивает преимущество старой доброй геополитики в новых геостратегических реалиях:** «Начиная с таких реалистов в геополитике как Киссинджер и Бжезинский и заканчивая сегодняшними неоконсерваторами геополитика США полностью укладывается в русло геополитической традиции Маккиндера, которая для Америки постулировала двойную опасность альянса Европы с Россией или России с Китаем» (10).

Маккиндер считал, что любая континентальная держава (будь то Россия, Германия или даже Китай), захватившая господствующее положение в осевом регионе, может обойти с флангов морской мир, к которому принадлежала, в первую очередь, сама Великобритания. В этой связи он предостерегал против опасности русско-германского сближения. Оно, по его мнению, могло бы объединить наиболее крупные и динамичные "осевые" народы, способные вместе сокрушить мощь Британии. В качестве одного из средств от опасности он предлагал укрепление англо-русского взаимопонимания (4, 7). Маккиндер также утверждал, что для любого государства самым выгодным географическим положением было бы срединное, центральное положение. «Центральность» - понятие относительное, и в каждом конкретном географическом контексте она может варьироваться. Но с планетарной точки зрения, в центре мира лежит Евразийский континент, а в его центре "сердце мира", "Хартленд" (heartland). Хартленд является ключевой территорией в более общем контексте в пределах "мирового острова" (World Island). Хартленд – это прежде всего средоточие «континентальных масс» Евразии, наиболее благоприятный географический плацдарм для контроля над всем миром, своего рода «Ноев ковчег», "осевой ареал" (pivot area), гарантирующий странам Евразии

спасение, сохранение и развитие в условиях глобальных изменений климата и обостряющегося дефицита ресурсов (4, 7).

После распада СССР Запад до недавнего времени относился к России как к побежденному государству, ставшему для него геополитическим «мертвецом» и местом состязания appetites стран - воротил «Большого Запада». В США даже сократили штат аналитиков по России в Государственном Департаменте по ненадобности. Уровень профессионализма нынешних работников Госдепа можно судить по высказываниям Дженнифер Псаки, крайне малообразованной женщины, к тому же не отличающейся особыми умственными способностями. Ее аналитические «перлы» вызывали смех даже среди своих коллег. Она, например, могла высказать предположение, что Европа поставляет России и Украине газ. Это простительно домохозяйке, жене нашего футболиста, не сообразившей, кто автор полонеза Огинского, но никак не представителю государственного учреждения самой влиятельной страны, формирующей мировое общественное мнение.

Когда же Президент России весной этого года посмел «сметь свое суждение иметь» и блестяще нокаутировал, выиграл 2 схватки на внешнеполитическом поприще в тандеме с блистательным главой нашего МИДа по сирийскому вопросу, а потом и по Крыму, идиллия отношений победителя и побежденного была взорвана. По мнению экспертов, геополитические и экономические интересы США, были серьезно нарушены «Крымской весной». Многолетнее манипулирование украинской элитой, неспособной привести свою страну к более процветающему будущему (9) привело к тому, что в 1990 году валовой внутренний продукт Украины на душу населения был сравним с показателями Белоруссии, а сегодня он составляет лишь половину того, что имеет Минск. «Некомпетентные чиновники, воры сменяли друг друга. После Виктора Ющенко, националиста и невероятно некомпетентного руководителя подчеркнуто прозападной ориентации в 2010 году был избран Виктор Янукович, недостатки которого оказались столь же серьезными», - пишет известный эксперт - политолог С. Караганов (9). Повторяя историческую измену Мазепы, дискредитировавшая себя украинская элита в лице Януковича, сначала поддакивала Евросоюзу, соглашаясь заключить соглашение об ассоциации, которое не позволило бы Украине участвовать в возглавляемом Россией Таможенном союзе. Когда же Россия пообещала предоставить кредит, Янукович, сразу же поменял свою позицию, переметнувшись на другую сторону. Майдан погрузил Украину в хаос и кровопролитную гражданскую войну, поддерживаемую Западом на фоне масштабной антироссийской клеветнической пропагандистской кампании, которая к этому времени продолжалась уже более года. Расширение НАТО на восток, вопреки обещаниям прорабу российской перестройки М.

Горбачеву, стало очевидным фактом. Сейчас, когда Президентом избран П. Порошенко, ставленник США и ЕС, ратующий за дальнейшее нагнетание кризисной ситуации, наш Президент сделал 3 важных шага, демонстрирующих Западу продолжение нового самостоятельного внешнеполитического и геополитического курса страны. Это заключение масштабного долгоиграющего контракта на поставку газа из Восточной Сибири Китаю, подписание Договора о создании Единого Таможенного союза и блестящий нынешний июньский визит во Францию на торжества в Нормандии, по случаю 70-летия высадки союзных войск. Это и свободное, креативное общение с авторитетнейшими журналистами французского ТВ, с четкими и ясными ответами на каверзные их вопросы, а затем и успешные переговоры с Франсуа Олландом, Ангелой Меркель и даже с П. Порошенко. Таким образом, «возобновился диалог Москвы и Киева, прерванный февральским мятежом. Политологи отмечают, что Путин попытается помочь Порошенко отмежеваться от карательной операции, которую проводили в Донбассе его предшественники» (12).

«Еще раз подчеркну, что сторонами переговоров в данном случае должны быть не Россия и Украина – Россия не участница конфликта – а киевские власти и сторонники федерализации на Востоке. Как это будет все имплементировано, как это будет все оформлено, наверняка сказать не могу, но настрой в целом мне показался правильным, мне понравился», – признался Путин (12).

Однако Россия ждет тщательного расследования всех преступлений на Украине, в том числе трагедии в Одессе, предупредил российский лидер. В то же время Путин отметил, что в случае успешной реализации планов «будут созданы условия и для развития наших отношений и в других областях, в том числе в экономике». Путин также не исключил, что Москва пойдет навстречу Киеву в вопросе поставок газа, если тот погасит долги. Он, однако, пригрозил сократить поставки газа в Евросоюз в случае реверса на Украину.

ЕС уже не грозит экономическими санкциями нашей стране, Президент Франции не собирается отменять сделку по Мистралям, а Ангела Меркель, наученная горьким опытом и предупрежденная своими деловыми кругами, прямо заинтересованными в сотрудничестве с Россией, вообще не упоминала о санкциях. Барак Обама был замечен вчера в плохом настроении, задумчиво жевал на празднестве жвачку, что стало еще одним ударом по его политическому реноме (12).

Россия же продолжает активно строить стратегический альянс в геополитическом и экономическом отношении с Китаем, со странами азиатско-тихоокеанского региона (АТР). Это актуальнейшая задача ближайшего времени, поскольку Китай и страны АТР требуют очень внимательного анализа и выверенного подхода с точки зрения соблюдения

принципов соответствия политики сотрудничества нашим национальным интересам (8,9).

Во внутренней экономической политике с приходом новых людей во власть на ответственные посты, имеющие отношение к руководству Дальним Востоком и Байкальским регионом, резко усилился геостратегический высокопрофессиональный императив в подходах к определению моделей устойчивого и прорывного развития наших восточных территорий. Появился реальный шанс исправить очевидный перекося в географическом распределении центров развития страны. Так, приоритетным и принципиально новым направлением в совершенствовании региональной политики на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе (далее «ДВ и БР») стало формирование прорывного геополитического курса на привлечение инвестиций, целенаправленное кластерное развитие экспортно-ориентированных ТОР (территорий опережающего развития).

Для этого были проведены консультации с главами регионов ДВ и БР рассмотрено более 400 предложенных субъектами площадок для организации территорий опережающего развития. Разработана новая модель социально-экономического развития Дальнего Востока с учетом тщательного анализа передового опыта развития аналогичных площадок в странах АТР, выявленных критериев инвестиционной «привлекательности» на территории Дальнего Востока, чтобы выиграть конкуренцию за инвестора. Сформирован короткий список из 23 площадок, ключевыми критериями их отбора явились:

1. **Логистика.** Близость к транспортным потокам;
2. **Наличие инфраструктуры;**
3. **Возможность экономии издержек.** Это важно для организации на этих территориях доходных производств, достаточно низких по издержкам.

Примерами таких площадок являются: Парк поставщиков для Объединённой строительной корпорации в Комсомольске-на-Амуре, агропромышленная площадка для южнокорейских и японских инвесторов, которые уже сегодня работают на Дальнем Востоке и имеют долгосрочные бизнес-интересы в агропромышленном секторе, и ряд других.

Для успешной работы территорий опережающего развития и инвесторов необходимо законодательное обеспечение. Разработан проект ФЗ о территориях опережающего развития, в котором прописаны возможности сформировать на территориях опережающего развития условия, процедуры инфраструктурной обеспеченности, конкурентоспособные с нашими соседями в странах АТР.

Минвостокразвития провел детальный анализ и выявил, в чём сегодня, в условиях реализации инвестиционных проектов, мы проигрываем площадкам, которые находятся у стран-конкурентов. Замминистра Минвостокразвития А.М. Осипов на совещании с Президентом и членами

Правительства в Ново-Огарево 26.03.14 г. отметил, что «большинство государственных и муниципальных услуг у нас оказываются со сроками, например, до 30 дней, а в Сингапуре эти сроки меньше трёх дней. Получение разрешения представительства у нас – 297 дней, в Китае – 26 дней. Выпуск груза на экспорт осуществляется у нас, самая лучшая практика в порту Восточный – 192 часа, в Корее только незначительная часть грузов задерживается до трёх часов, большая часть вообще по экспорту не отсматривается и т.д.»(9).

Вывод: необходимо в самые короткие сроки радикально поменять правила работы на территориях опережающего развития и применить там лучшие российские и зарубежные административные практики, которые создадут наилучшие условия для реализации инвестиционных проектов.

Прецедент такого эффективного регулирования в России существует. Это практика специальной разработки законов, которые обеспечивали быстрое и эффективное решение крупных и масштабных задач: подготовка к Олимпиаде, подготовка к саммиту АТЭС, Сколково, Новая Москва. Примерно такое же регулирование предусматривается в законопроекте о территориях опережающего развития с использованием как российской, так и зарубежной практики.

Следующий блок по территориям опережающего развития – это непосредственно **институты развития**. Для создания территорий опережающего развития, управления ими и обеспечения инфраструктурой инвестиционных проектов создается специализированная профессиональная корпорация (**ОАО «Развитие Дальнего Востока»**). Для выигрыша конкуренции за инвесторов на очень конкурентном рынке стран АТР необходимо и профессиональное **Агентство по привлечению инвестиций и поддержке экспорта**. «Мы говорим о поддержке экспорта, потому что изначально понимаем: малый размер рынка на Дальнем Востоке делает непривлекательным его для крупных инвестиционных проектов по изготовлению готовой промышленной продукции. Необходимо сразу искать инвестора, который будет готов и способен экспортировать продукцию на глобальные рынки», - сказал на совещании по развитию Дальнего Востока А. Осипов (9).

Он также отметил, что «одним из ключевых ограничений на Дальнем Востоке является проблема в стабильном обеспечении крупных производств рабочими кадрами. Для этого необходимо агентство по развитию человеческого капитала. На него же возлагается и задача активного привлечения населения на территорию Дальнего Востока» (9).

Важным приоритетом работы Минвостокразвития является непосредственная реализация инвестиционных проектов. Изучено 340 инвестиционных проектов на территории Дальнего Востока. Отобран короткий список из 28 проектов. Реализация этих инвестиционных проектов

позволяет на территории Дальнего Востока в ближайшие годы уже привлечь дополнительно два с лишним триллиона рублей инвестиций, создать 36 тысяч новых рабочих мест, создать дополнительные доходы в течение 10 лет в [объёме] 630 миллиардов рублей».

В то же время для реализации [этих проектов] необходимо инвестировать 99 миллиардов рублей в инфраструктуру. Министерство предложило такой блок проектов «погрузить» в федеральную целевую программу «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока» (5), разработать критерии и процедуру их отбора. Главными критериями по отбору, по нашему мнению, должны являться: максимальный объём частных инвестиций на один вложенный бюджетный рубль, максимальный объём бюджетных доходов на один вложенный бюджетный рубль и максимальный экономический эффект, соответственно, осуществлённого проекта(5, 6).

Федеральная целевая программы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока». 2 апреля 2013 года было решено финансировать федеральную целевую программу из федерального бюджета в объёме не менее 100 миллиардов рублей ежегодно с 2013-го по 2017 год. Принятая программа имеет бюджетные обязательства Российской Федерации в размере только 171 миллиарда рублей на все годы реализации, 2014–2017 годы. Было принято решение ее продлить до 2025 года (5). Второе: включить проекты, которые уже сегодня могут дать большой экономический и социальный эффект на территории Дальнего Востока. Соответственно, установить критерии и процедуру отбора этих проектов, учитывая протяжённость исполнения программы до 2025 года, рассмотреть возможность дофинансирования этой программы (5).

Одним словом, подготовлен план опережающего развития Дальнего Востока, однако явный перевес проектов и инновационно-инвестиционных площадок в виде ТОР только на Дальнем Востоке, формирует дисбаланс, однобокий крен с точки зрения системной геополитики. В названии Государственной программы упомянут Байкальский регион, а это значит, что геополитически Байкальский регион, вся Восточная Сибирь, «подхватываемая» газовым контрактом с Китаем на 30 лет вперед (8), просто обязаны также синергично и динамично развиваться по прорывному сценарию со своими собственными точками роста. Это соответствует принципам разумной геополитики и устойчивого развития государства, а значит и формирует региональную конкурентоспособную экономическую матрицу.

Использованные источники:

1. Gerry Learns: Geopolitics and Empire: The Legacy of Halford Mackinder, Oxford 2009. (Герри Лёрнс: Геополитика и Империя - наследство Халфорда Маккиндера. Оксфорд 2009)

2. Brian Blouet : Halford Mackinder – A Biography, Austin 2010. (Брайн Блоуэт: Халфорд Маккиндер - Биография. Остин 2010)
3. Brian Blouet (Hg.): Global Geostrategy – Mackinder and the Defence of the West, London 2005. (Брайн Блоуэт: Глобальная геостратегия - Маккиндер и защита Запада. Лондон 2005)
4. Geoffrey Parker: Geopolitics, Past, Present and Future, London 1997 (Джеффри Паркер: Геополитика - прошлое, настоящее, будущее. Лондон 1997).
5. Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», утв. Распоряжением Правительства РФ от 29 марта 2013 г. № 466-р // Minvostokrazvitia.ru: сайт Министерства РФ по развитию Дальнего Востока. 2014. 25 мая URL: <http://minvostokrazvitia.ru/upload/iblock/75a/DVBR2025.pdf> (дата обращения: 25.05.2014).
6. Дальний Восток должен привлекать инвесторов особыми условиями регулирования. http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/ // Minvostokrazvitia.ru: сайт Министерства РФ по развитию Дальнего Востока. 2014. 4 июня. URL: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/ (дата обращения: 04.06.2014).
7. Маккиндер Х. Географическая ось истории // geopolitics.nm.ru: ежедн. интернет-изд. 2007. URL: <http://geopolitics.nm.ru/mackinder.html> (дата обращения: 22.05.2014).
8. Прогноз роста инвестиций в России после газовой сделки с Китаем вырос в 11 раз // vz.ru: Взгляд. Деловая газета. 2014. 28 мая. URL: <http://www.vz.ru/news/2014/5/28/688858.html> (дата обращения: 28.05.2014).
9. Россия вынуждена защищать свои интересы железной рукой. С. Караганов. // globalaffairs.ru: ежедн. интернет-изд. 2014. 6 марта URL: <http://www.globalaffairs.ru/pubcol/Rossiia-vynuzhdена-zaschischat-svoi-interesy-zheleznoi-rukoi-16460> (дата обращения: 20.04.2014).
10. Совещание Президента РФ с членами Правительства, посвящённое вопросам социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона в Ново-Огарево. // kremlin.ru: Официальный сайт Президента России. 2014. 26 марта. URL: <http://news.kremlin.ru/media/events/photos/big/41d4ccbc257c53b93e1f.jpeg> (дата обращения: 10.04.2014).
11. Халфорд Маккиндер и "Хартлэнд". Шопрад Эмерик. // Око-планеты: интернет – портал. 2012. 16 авг. URL: <http://oko-planet.su/politik/politikdiscussions/132721-halford-makkinder-i-hartlend.html> (дата обращения: 11.04.2014).
12. 15 минут без войны. Путин приветствовал позицию Порошенко по прекращению кровопролития на Украине // vz.ru: Взгляд. Деловая

газета.2014.6 июня. URL: <http://vz.ru/politics/2014/6/6/690358.html> (дата обращения: 06.06.2014).

Старикова М.С.
студент
институт экономики управления и права
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ CRM-СИСТЕМ

Оценка экономической эффективности проекта является ключевой при принятии решений о целесообразности инвестирования в него средств. По крайней мере, такое предположение является правильным с точки зрения, как здравого смысла, так и с точки зрения экономики. Несмотря на это, оценка эффективности вложений в информационные технологии зачастую происходит либо на уровне интуиции, либо вообще не производится. С одной стороны, это вызвано нежеланием поставщиков тратить значительные усилия на проведение подробного предварительного анализа, с другой стороны, присутствует значительная доля недоверия потребителей к получаемым результатам таких исследований. Возможно, обе эти проблемы исходят из одного источника, а именно – отсутствия понятных и надежных методик оценки экономической эффективности ИТ проектов.

Информация о клиенте, клиентская база – это самая ценная информация, её необходимо собирать, структурировать и уметь использовать для успешного развития компании. «Кто владеет информацией, то владеет миром». CRM система – это не просто база контрагентов, контактов и продаж, это единое информационное поле организации. В буквальном переводе с английского Customer Relationship Management - это Управление Отношениями с Клиентами. Существуют различные определения CRM систем и вот некоторые из них:

“CRM - это стратегия компании, определяющая взаимодействие с клиентами во всех организационных аспектах: она касается рекламы, продажи, доставки и обслуживания клиентов, дизайна и производства новых продуктов, выставления счетов и т. п.”, “Аналитическая система CRM - это использование средств получения данных и математических моделей, а иногда и моделей, построенных просто на основании соображений здравого смысла, позволяющих лучше понять потребителя.”

Таким образом, можно сделать вывод, что CRM система – это корпоративная информационная система, которая служит механизмом автоматизации работы с клиентами компании.

Данный подход не является совершенно новым, многие компании уже давно применяли его в своей практике, устанавливая прямые и глубокие отношения со своими покупателями. Розничная торговля и оказание мелких

услуг всегда основывались на личных отношениях между покупателем и продавцом, между мастером и заказчиком. С наступлением индустриальной эпохи и появлением предложения товаров массового спроса этот стиль установления личных отношений стал вытесняться стандартизированным сервисом. Пока существовала нехватка товаров и услуг, неудовлетворенный спрос на стандартные товары - уровень конкуренции был низок, а рынки сбыта росли вместе с ростом предложения товаров и услуг.

В мире нет больше дефицита продаваемых благ и предоставляемых услуг. Есть дефицит покупателей, потребителей благ. Компании конкурируют между собой за деньги потребителей. Потребитель, уставший от изобилия рекламных лозунгов и товаров, отличающихся порой только названиями и упаковкой, уже не реагирует на массивные рекламные компании. Для активизации сбыта вместо товара начинают продавать товар-бренд, вместо утилитарной пользы от потребления товара начинают продавать удовольствие от обладания бренд-вещью. В раскрутку новых брендов вкладываются огромные деньги, но даже деньги ничего не гарантируют. Вот почему компании и корпорации во всем мире возвращаются к персонифицированным продажам. Используя автоматизированные информационные системы, call-центры и аналитические БД, стало возможным и рентабельным работать с каждым клиентом так, словно он единственный.

Для успеха продаж важно знать все о покупателе: как его зовут и сколько ему лет, где он живет, имеет ли семью, что любит покупать, где и как часто он это делает. В самом деле, человек любит внимание к своей персоне. Он бывает разочарован "холодным" приемом в банке, невниманием в магазине, и поэтому любое внимание к своим нуждам приветствует и запоминает. Компания, проявляющая внимание к каждому покупателю, становится уважаемой и любимой клиентами. Клиент обращается к ее услугам вновь и вновь, увеличивая тем самым объем продаж компании без излишних затрат на продвижение товара. Ведь, по статистике, довольный клиент расскажет о удачной покупке пятерым знакомым, которые с большой долей вероятности обратятся при необходимости в ту же фирму.

Ключевые возможности, которые дает компании внедрение CRM систем:

- Увеличение количества клиентов, обслуживаемых одним менеджером по продажам. Обычно после внедрения системы один менеджер может работать одновременно с 200-500 клиентами;
- Снижение потерь клиентов, с которыми менеджер или сотрудники других подразделений компании забыли вовремя связаться. Расчет показателя данного экономического эффекта необходимо производить исходя из стоимости не предоставленных услуг (товаров) или из суммы

убытков, понесенных компанией в результате предъявленных клиентом претензий;

- Снижение потерь из-за невозможности клиента вовремя связаться с компанией. Оценивается как стоимость не предоставленных услуг (товаров).

- Возможность отсекация "плохих" и "холодных" клиентов. Данный пункт подразумевает уменьшение потерь от оказания услуг или продажи товаров клиентам, некорректно выполнявшим условия предыдущих контрактов;

- Увеличение количества "вторичных продаж" и, следовательно, повышение прибыли, извлекаемой из работы с каждым клиентом. Для некоторых областей бизнеса данный эффект можно оценить на основе статистических данных, которые утверждают, что увеличение процента удержания клиентов на 5% увеличивает прибыль компании на 50-100%. Статистика по повторным обращениям следующая: сокращение оттока клиентов составляет 5-10%, согласно исследованию независимых компаний, в результате внедрения Siebel eBusiness 2000 в среднем количество повторных обращений увеличилось на 21%.

Маркетинг начинается с идеи производства товара или замысла оказания услуги, производство настраивается на выпуск все более адаптируемых под заказчика изделий, реклама обеспечивает осведомленность о наличии товара, а CRM позволяет замкнуть весь цикл путем "правильной" работы с клиентом. Компания, освоившая технологию CRM, сможет на голову опередить своих конкурентов.

*Старикова М.С.
студент*

*институт экономики управления и права
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск*

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ERP-СИСТЕМ

Термин ERP изначально применялся к системам планирования загрузки производственных мощностей. На сегодня он имеет более широкую область применения. Современные системы обеспечивают выполнение всех основных функций предприятия, независимо от сферы деятельности и масштаба.

Концепцию ERP разработала и предложила как управленческий стандарт международная аналитическая компания Gartner Group. Еще в начале XX века, человечество осознало необходимость упорядочения процессов управления бизнес-процессами. В настоящее время ERP является последней стадией в эволюции автоматизированных интегрированных систем управления предприятием. Непосредственными предшественниками ERP были системы MRPII (Manufacture Resources Planning — планирование

производственных ресурсов), работа которых сводилась к планированию распределения материальных и финансовых ресурсов и производственных мощностей, необходимых для осуществления производства. Со временем MRPII-системы развивались, приобретая новые функциональные возможности, и постепенно сложилось понимание того, каким образом приспособить их для планирования и управления бизнесом в масштабе не только целого предприятия, но и крупной многопрофильной транснациональной корпорации. Новые системы получили название ERP.

В соответствии со словарем APICS (American Production and Inventory Control Society - Американской ассоциации по управлению запасами и производством), термин «ERP-система» (Enterprise Resource Planning — Управление ресурсами предприятия) может употребляться в двух значениях. Во-первых, это - информационная система для идентификации и планирования всех ресурсов предприятия, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета в процессе выполнения клиентских заказов. Во-вторых, это - методология эффективного планирования и управления всеми ресурсами предприятия, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета при исполнении заказов клиентов в сферах производства и оказания услуг.

ERP-системы представляют собой набор интегрированных приложений, которые позволяют создать единую среду для автоматизации планирования, учета, контроля и анализа всех основных бизнес-операций в масштабе предприятия. Все операции планирования и анализа подразделяются в ERP на отдельные функциональные модули: планирование ресурсов (финансовых, людских, материальных) для производства товаров или услуг, оперативный контроль за выполнением планов (снабжения, сбыта), выполнением договоров, все виды учета, анализ результатов хозяйственной деятельности. Вся информация хранится в единой базе данных, откуда она может быть в любое время получена по запросу.

Благодаря широкой области применения ERP-системы обычно сложны, и их внедрение требует значительного изменения навыков персонала (в ином случае необходимость внедрения является спорной). При внедрении ERP-системы обычно невозможно обойтись своими специалистами и приходится привлекать консультантов со стороны, благодаря чему даже небольшие проекты становятся дорогостоящими.

Высокая стоимость ERP-систем складывается из нескольких составляющих:

- цена одной лицензии, то есть, цена одного рабочего места, составляет от 1500 до 8000 долл.;
- цена за консалтинговые услуги, внедрение и сопровождение колеблется в пределах 100-500% от стоимости системы;

- цена обучения пользователей - от 1000 долл. в неделю.

Долгое и сложное внедрение системы обусловлено, как правило, необходимостью серьезного пересмотра работы компании. Систему невозможно внедрить на предприятии, где не отлажены бизнес-процессы. Именно поэтому требуется предварительное независимое исследование предприятия консалтинговой компанией. Это позволит понять, можно ли вообще внедрять на данном предприятии какую-либо систему или необходимо сначала откорректировать бизнес-процессы. Если эту стадию пропустить, предприятие рискует потерять огромные деньги в случае неудачной или затянувшейся установки системы.

Если в результате исследования выявлено, что предприятие готово к внедрению ERP-системы (то есть все бизнес-процессы достаточно отлажены), можно приступать к составлению плана внедрения. При этом руководство предприятия должно определить, какие именно функциональные области и какие типы производства нужно охватить, какие отчеты готовить.

Независимые аналитические и информационные агентства утверждают, что спланированное внедрение ERP-системы может дать следующий экономический эффект:

- экономия оборотных средств на 2%;
- снижение затрат на 15%;
- снижение складских запасов на 20%;
- увеличение оборота на 25%;
- увеличение оборота материальных запасов на 30%;
- улучшение утилизации фондов на 30%;
- снижение затрат на 35%.

В настоящее время ERP-системы широко применяются в производстве и практически во всех сферах коммерческой деятельности. Предлагаемая ERP методика планирования позволяет предприятию сократить время, прямые и косвенные затраты на выпуск продукции и услуг, а также на уровень улучшить связь с клиентами и потребителями и сократить административный персонал.

Таким образом, ERP-системы являются мощным инструментом повышения прибыли за счет гибкого управления себестоимостью, позволяя варьировать рыночную цену продукции (в сторону ее понижения), что является мощным преимуществом в конкурентной борьбе.

Старикова М.С.
студент
институт экономики управления и права
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск

АНАЛИЗ УСЛУГ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА

Слово "логистика" происходит от греческого слова "logistike", что означает искусство вычислять, рассуждать. История возникновения и развития практической логистики уходит далеко в прошлое.

Логистику рассматривают как совокупность действий для комплексного управления циркуляционными и информационными потоками в сфере экономики и как междисциплинарную науку.

Специалисты считают, что бесспорно логистика выступает как научное направление, а ее наиболее радикально настроенные последователи и пропагандисты считают логистику новой наукой. Логистика, как наука, утверждают они, занимает ведущую роль в рационализации и автоматизации производства. Это наука о рациональной организации производства и распределения, которая комплексно с системных позиций охватывает вопрос снабжения предприятия сырьем, топливом, материалами, полуфабрикатами, об организации сбыта, распределения и транспортировки готовой продукции.

В условиях "рынка покупателя" продавец вынужден строить свою деятельность, исходя из покупательского спроса. При этом спрос не ограничивается спросом на товар. Покупатель диктует свои условия также и в области состава и качества услуг, оказываемых ему в процессе поставки этого товара.

Услуга, в общем понимании этого термина, означает чье-либо действие, приносящее пользу, помощь другому. Работа по оказанию услуг, т.е. по удовлетворению чьих-либо нужд называется сервисом. Однако главный принцип современного сервиса состоит в следующем: "Кто производит, тот и обслуживает". На конкурентном рынке сервис является подсистемой маркетинговой деятельности предприятия, обеспечивающей комплекс услуг, связанных со сбытом и эксплуатацией потребителем изделий - машин и оборудования, бытовой техники, средств транспорта и т.д. Правильно ориентированный сервис, сопровождающий изделие на всем протяжении его жизненного цикла у потребителя, обеспечивает постоянную его готовность к нормальному потреблению и работоспособность. Все это объясняет важность работы по организации сервиса.

Давайте рассмотрим понятие логистический сервис и попробуем рассмотреть также соотношение логистического сервиса и конкуренции. Логистический сервис неразрывно связан с процессом распределения и представляет собой комплекс услуг, оказываемых в процессе поставки

товаров потребителю. Объектом логистического сервиса являются предприятия производственной и непроизводственной сферы, население. Логистический сервис осуществляется либо самим поставщиком, либо экспедиторской фирмой, специализирующейся в области послепродажного обслуживания. Все работы в области логистического сервиса можно разделить на три основные группы:

- предпродажные, т.е. работы по определению политики предприятия в сфере оказания услуг и формированию системы логистического обслуживания;

- работы по оказанию логистических услуг, осуществляемые в процессе продажи товаров, например предоставление информации о прохождении грузов; подбор ассортимента, упаковка, формирование грузов единиц и т.п.;

- послепродажный логистический сервис, включающий в себя гарантийное обслуживание, обязательства по рассмотрению претензий покупателей, обмен и т.п.

Система логистического сервиса включает такую последовательность действий:

- 1) сегментация потребительского рынка по географическому фактору, характеру сервиса или иному признаку;

- 2) определение перечня наиболее значимых для потребителя услуг;

- 3) ранжирование услуг, входящих в составленный перечень;

- 4) установление связи между уровнем сервиса и стоимостью оказываемых услуг, определение уровня сервиса, необходимого для обеспечения конкурентоспособности компании;

- 5) установление обратной связи с потребителями, выяснение критериев их оценки услуг.

Важным критерием, позволяющим оценить систему сервиса, как с позиции производителя, так и потребителя услуг является уровень логистического обслуживания. Его рассчитывают по следующей формуле:

где M - количественная оценка теоретически возможного объема логистического сервиса, m - количественная оценка фактически оказываемого объема логистического сервиса.

Уровень логистического сервиса практически рассчитывают как отношение:

- фактически оказываемого объема (ассортимента) услуг к максимально возможному объему (ассортименту) услуг;

- времени на выполнение фактически оказываемых логистических услуг ко времени, которое необходимо было бы затратить в случае оказания всего комплекса возможных услуг.

Анализ логистической цепочки необходимо вести с конца процесса, т.е. от пункта прибытия или назначения материального потока в

направлении, обратном материальному потоку. Также и каждая логистическая операция в цепочке должна проектироваться так, чтобы наилучше соответствовать потребностям и условиям следующих операций (в направлении материального потока).

При усовершенствовании или проектировании какого-либо отдельного звена логистической цепочки следует рассматривать не изолированно это звено, а всю логистическую цепочку и проанализировать, как изменения в одном звене логистической цепочки повлияют на весь материальный поток и общие результаты логистического процесса.

Выполнение расчетов и использование в технико-экономических обоснованиях решений по организации грузопотока стоимости каждой элементарной логистической операции, как в материальной подсистеме материального потока, так и в подсистеме его информационного обеспечения. Выбор вариантов логистической системы на основании сравнения их технико-экономических показателей. Следует не просто рассматривать различные возможные варианты технических и организационных решений, а и определять по ним технико-экономические показатели и на основе их сравнения выбирать оптимальные решения и варианты. Соответствие всех решений по планированию и организации материальных потоков общей стратегии предприятия.

Наличие и использование наиболее полной информации о товарах, материальных потоках, производителях и потребителях товаров, логистических посредниках, законах, нормативных актах и т.д. Детальные описания, массивы и справочники по всем указанным направлениям составляют при разработке информационного обеспечения логистики. При организации и осуществлении материальных потоков необходимо создавать и поддерживать деловые, партнерские отношения с другими предприятиями - участниками логистической цепочки - на основе учета взаимных интересов и компромиссов. Очевидное противодействие между участниками логистического процесса приведет к дополнительным препятствиям и задержкам логистического процесса, конфликтным и даже вражеским отношениям, в условиях которых станет сложнее организовать эффективные материальные потоки.

Ведение учета логистических расходов на протяжении всего логистического процесса. Одна из основных задач логистики - управление расходами при доведении материального потока от первичного источника сырья к конечному потребителю. Поэтому система учета расходов производства и обращения участников логистических процессов должна выделять расходы, которые возникают в процессе реализации логистических функций, формировать информацию о наиболее значимых затратах. При соблюдении этого условия появляется возможность использовать важный критерий оптимального варианта логистической системы - минимум

совокупных расходов на протяжении всей логистической цепочки. Основные принципы логистического сервиса:

- максимальное соответствие требованиям потребителей к характеру потребляемых изделий;
- неразрывная связь сервиса с маркетингом;
- гибкость сервиса, его направленность на учет меняющихся требований рынка.

Сопоставление управления логистическими операциями с материальными потоками и потоками услуг. Таблица 1.1.

Логистические операции с потоками	
Материальными	Услуг
Закупки материалов	Наем персонала
Процедура заказа	Взаимодействие с клиентами и оценка их потребностей
Управление заказами	Управление мощностями сервисного оборудования, управление заказами
Складирование	Хранение информации и ведение баз данных
Система дистрибьюции	Проведение ярмарок-выставок

Задачи логистического сервиса:

- 1) консультирование потенциальных покупателей перед приобретением ими изделий, позволяющее сделать правильный выбор;
- 2) подготовка покупателя к наиболее эффективной и безопасной эксплуатации приобретаемой техники;
- 3) передача необходимой технической документации, позволяющей соответствующим специалистам должным образом выполнять обслуживающие функции;
- 4) предпродажная подготовка изделия во избежание отказа в работе во время демонстрации потенциальному покупателю;
- 5) доставка изделия на место эксплуатации таким образом, чтобы свести к минимуму вероятность его повреждения в пути;
- 6) приведение изделия в рабочее состояние и демонстрация потребителю его в действии;
- 7) обеспечение полной готовности изделия к эксплуатации в течении всего срока нахождения его у потребителя;
- 8) оперативная поставка запасных частей.

Вот кратко мы постарались изложить основные принципы логистического сервиса.

Старикова М.С.
студент

*институт экономики управления и права
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск*

ЗАДАЧИ АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В широком смысле анализ – это детальное исследование происходящих процессов и явлений, путь познания складывающихся тенденций и закономерностей.

Необходимо отметить, что суть экономического анализа в российской научной и учебной литературе существенно отличается по смысловой нагрузке от аналогичного термина, применяемого в западных научных школах. В частности, если посмотреть на точку зрения одного из авторитетнейших зарубежных классиков в области экономических знаний Пола Самуэльсона, то можно видеть, что, говоря о теории анализа, он имеет в виду, прежде всего, макроанализ, в основе которого лежат методы и техника расчетов перспективного и ситуационного характера. В отечественной науке под экономическим анализом традиционно понимают гораздо более узкое и, в некотором смысле, «приземленное» направление исследования, связанное с использованием методов и техники аналитических расчетов в основном на уровне коммерческих организаций и, как правило, в ретроспективном аспекте.

Очевидно, что нет смысла широко дискутировать о значимости различных теоретических подходов. В конечном счете, истина в том, что анализ вбирает в себя многое. Ведь он изучает экономические явления и управленческие отношения, возникающие в национальной экономике, отраслях, комплексах и региональных социально-экономических системах (макроэкономический уровень), а также исследует условия воспроизводства и результаты предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования (уровень микроэкономических процессов).

Цель экономического анализа на уровне организации – оценка сложившейся ситуации и выявление имеющихся резервов развития бизнеса, включая мобилизацию возможностей интегрированного улучшения результатов ее производственно-хозяйственной деятельности.

Объект экономического анализа – сами социально-экономические системы различного масштаба, уровня, сфер деятельности, форм собственности, а также способы и формы управления этими системами.

Предмет экономического анализа – управленческие и экономические отношения, возникающие при формировании, развитии, стабилизации,

стагнации и разрушении социально-экономических систем. Все указанное подчеркивает обеспечивающую роль экономического анализа по отношению к таким основным функциям управления как планирование, организация, контроль, активизация и регулирование, а также важность оценки и диагностики хозяйственной ситуации при подготовке вариантов решений. В современных рыночных условиях при проведении экономического анализа решается широкий круг задач, к которым относится следующее:

- исследование конъюнктуры рынка и оценка влияния динамики параметров рыночной среды на цели и мотивы поведения предпринимателей;
- выявление конкурентных позиций организации в выбранной стратегической области хозяйствования, включая идентификацию стратегии конкурентов;
- диагностика экономического состояния предпринимательских структур;
- определение рейтинга инвестиционной привлекательности организации;
- выделение состава факторов, влияющих на положение субъектов хозяйствования на рынке, выявление стратегических проблем бизнеса;
- изучение взаимосвязи между сложившимся организационно-техническим уровнем производства, эффективностью использования ресурсов и конечными результатами предпринимательской деятельности;
- установление центров повышенных затрат и финансовой ответственности;
- подготовка достоверной базы для бюджетирования затрат по уровням управления и формирования системы внутрипроизводственных нормативов;
- обоснование плановых пропорций по организации в целом, отдельным структурным и производственным подразделениям;
- оценка эффективности участия в проектах развития бизнеса;
- экономический мониторинг достигаемых результатов и определение степени достижения поставленных целей;
- изучение инвестиционных качеств ценных бумаг, выпускаемых и приобретаемых предпринимательскими структурами;
- выявление имеющихся различий в работе организаций, обобщение данных по практике управления нововведениями;
- формирование исходной информации для прогнозирования возможных отклонений от параметров заданного режима функционирования организации.

Выделенные задачи экономического анализа взаимосвязаны между собой в рамках принятой технологии подготовки управленческого решения. Концептуально это можно выразить следующей схемой: «от анализа ситуации – к подготовке решения, от выполнения решения – к поиску

резервов». Данная логика и разнообразие решаемых задач определяют наличие на практике многих видов аналитической работы.

Признаки	Группы видов экономического анализа
Направленность исследования	Внешний и внутренний
Характер исследования	Бизнес-анализ, общезкономический, технико-экономический, финансовый, функционально-стоимостной, стратегический, маркетинговый, инвестиционный, организационный, управленческий
Объемность исследования	Сплошной, целевой, локальный, выборочный
Широта исследования	Комплексный, тематический, внутрихозяйственный и межхозяйственный
Частота исследования	Непрерывный, циклический, разовый, экспресс-анализ
Период исследования	Предварительный, итоговый и оперативный
Время исследования	Перспективный и ретроспективный
Объекты исследования	Анализ работы организации, структурных подразделений, направлений деятельности, проектов развития
Предметы исследования	Анализ масштабов бизнеса, организационно-технического уровня производства, эффективности использования ресурсов, конечных результаты деятельности, управленческих и экономических отношений

Субъекты исследования	Анализ, проводимый менеджерами организации, ревизорами, аудиторами, работниками государственных органов управления, финансовых и кредитных учреждений, специалистами институтов рыночной инфраструктуры
Методы исследования	Сравнительный, дисперсионный, корреляционно - регрессионный, факторный, компонентный, кластерный, дискриминантный, экспертный и интуитивный
Порядок исследования	Горизонтальный, вертикальный и трендовый

Постараемся рассмотреть только по первому классификационному признаку – направленность исследования - выделяют внешний и внутренний анализ.

Внешний анализ предусматривает изучение влияния условий рыночной среды на мотивацию действий менеджеров и постановку конкретных целей предпринимательской деятельности, а также на выработку рыночной стратегии. Основное внимание здесь концентрируется на изучении взаимоотношений организации с институтами рыночной инфраструктуры (коммерческие банки, биржи, инвестиционные компании, страховые фирмы, рекламные агентства). Задача состоит в выявлении сильных и слабых сторон бизнеса, имеющих благоприятных возможностях и потенциальных угроз для намечаемых проектов развития бизнеса. Важное место при проведении внешнего анализа занимают вопросы обоснования целесообразности сохранения или развития взаимоотношений с основными заказчиками продукции, проектировщиками, соисполнителями и поставщиками. В целом подготавливаются выводы по: тенденциям изменения рыночной среды; состоянию конкуренции на рынке; перспективности отношений с потребителями; эффективности производственных связей. Основой проведения внешнего анализа являются данные публичной статистической и финансовой отчетности организаций.

Внутренний анализ, дополняя внешний, направлен на комплексное изучение степени использования имеющегося производственно-экономического потенциала организаций, а также достигаемых при этом результатов деятельности. Итогом внутреннего анализа являются мероприятия по мобилизации имеющихся текущих и перспективных внутрипроизводственных резервов. Все это позволяет менеджерам не только своевременно реагировать на возникающие отклонения в ходе выполнения

производственных задач, но и правильно маневрировать материально-техническими, трудовыми и финансовыми ресурсами. Основой проведения внутреннего анализа являются данные документов бухгалтерского, управленческого и оперативно-технического учета.

Принципиально иные задачи ставятся перед проведением бизнес-анализа. Его суть сводится к изучению поведения организации на рынке. В связи с этим предусматривается описание выбранной стратегической области бизнеса, определение перспективности принятой программы маркетинга, оценка реального финансового состояния, выявление имеющихся проблем в производстве и в управлении персоналом. Особенностью проведения бизнес-анализа является индивидуальное анкетирование ведущих менеджеров, а затем выявление различий в их видении целей и задач бизнеса. При этом главным образом, используются интуитивные методы, позволяющие экспертам оценить наличие стратегических проблем и предложить для команды менеджеров нестандартные пути подходы к формированию общего видения перспективности бизнеса. В данную группу также включены виды аналитической работы, ориентированные на выявление причинно-следственной связи различных факторов, одновременно, но не одинаково влияющих на изучаемый экономический процесс. Указанный подход определяет основные черты общеэкономического, технико-экономического, финансового, функционально-стоимостного, стратегического, маркетингового, инвестиционного, организационного и управленческого анализа.

Общеэкономический анализ предусматривает изучение обобщающих стоимостных показателей без их детализации. Это касается показателей, отражающих объемные характеристики предпринимательской деятельности. Такой анализ позволяет выявить динамику масштабов бизнеса и размера получаемых доходов. Данный вид анализа включает в себя детализацию показателей организационно-технического уровня производства. К ним, как правило, предъявляются два основных требования: они должны представлять собой относительные величины и отражать качественную сторону изучаемого явления. Это уровень организации и эффективности управления; степень концентрации, специализации, комбинирования и кооперирования производства; сопряженность мощностей различных структурных подразделений организации; ритмичность производства; уровень механизации и технической вооруженности труда; износ технического парка; квалификация кадров и организация рабочих мест. В процессе анализа указанных частных показателей определяются тенденции их изменения, проводятся сопоставления фактических значений с показателями однородных по профилю деятельности организаций, выявляются причины, препятствующие внедрению нововведений.

Предлагаемая классификация не является исчерпывающей, но в то же время достаточно полно отражает современные особенности проведения отдельных видов экономического анализа. Ее детальное рассмотрение приводит исследователей к одному серьезному выводу. По своему содержанию и порядку проведения различные виды анализа взаимно дополняют друг друга и на практике во многом являются пересекающимися множествами. Другими словами, при проведении реальной аналитической работы по изучению экономического состояния и результатов деятельности организаций одновременно осуществляется несколько видов анализа.

На основе рассмотренной классификации можно осуществить идентификацию содержания аналитической работы. В частности, наиболее распространенным в работе менеджеров, является исследование, в котором имеются элементы внутреннего, финансового, локального, комплексного, непрерывного, итогового, ретроспективного, факторного, горизонтального и вертикального анализа. В рамках проведения инвестиционного анализа присутствуют характерные черты внешнего, тематического, целевого, циклического, предварительного, перспективного, проектного, сравнительного и трендового анализа.

Рациональное сочетание в рамках конкретного исследования различных видов аналитической работы позволяет, с одной стороны, реализовать множество положительных качеств, а с другой стороны, осуществлять экономический анализ по его содержанию в той степени и направленности, насколько сложна, многообразна и динамична сама предпринимательская деятельность.

На практике для различных видов экономического анализа подготавливаются конкретные методики их проведения. Это создает реальные предпосылки для непрерывного проведения аналитических исследований. И возникает вопрос необходимо ли это? Ответ на данный вопрос находится, прежде всего, в области подготовки и принятия управленческих решений. Ведь основная сложность данной области деятельности заключается в выработке и оценке полной совокупности альтернатив, содержащих все допустимые варианты действий, которые способствуют достижению поставленных целей.

Способность в течение заданного, зачастую непродолжительного, периода времени увидеть и обосновать альтернативы действий, а также выбрать наиболее оптимальный вариант решения во многом обеспечивается аналитической работой, проводимой на высоком профессиональном уровне. Данное условие свидетельствует не об исключительной роли экономического анализа, а об оправданном стремлении менеджеров организаций к повышению его значимости в системе управленческой деятельности и отношений, возникающих между участниками рынка.

Старикова М.С.
студент
институт экономики управления и права
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ.

Налог на добавочную стоимость является одним из наиболее сложных для понимания и расчета налогов в Российской Федерации. Для понимания принципов построения налога на добавленную стоимость требуется изучить законодательную базу (закон, инструкцию, различные изменения и дополнения к этим документам), относящуюся к данному вопросу и выяснить ряд основных проблем.

Для понимания структуры налога требуется выяснить такие вопросы, как субъекты и объекты обложения налогом на добавленную стоимость, принципы определения налогооблагаемой базы, ставки и сроки уплаты налога, и порядок его исчисления, особенности исчисления налога на добавленную стоимость для организаций различных видов деятельности, порядок ведения бухгалтерского учета по данному налогу и некоторые другие.

В своей статье я рассмотрю те из перечисленных вопросов, которые кажутся мне наиболее важными и интересными.

В России налог на добавленную стоимость исчисляется и уплачивается на основании Инструкции №39 от 11.10.1995 года Государственной налоговой службы Российской Федерации.

Инструкция издана на основании: Закона Российской Федерации от 6 декабря 1991 года № 1992-1 “О налоге на добавленную стоимость” с внесенными изменениями и дополнениями и постановления Верховного Совета Российской Федерации от 6 декабря 1991 г. № 1994-1 “О порядке введения в действие Закона Российской Федерации “О налоге на добавленную стоимость”; Закона Российской Федерации от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 “Об основах налоговой системы в Российской Федерации”; Закона РСФСР от 21 марта 1991 г. № 943-1 “О Государственной налоговой службе РСФСР”; Указа Президента Российской Федерации от 22 декабря 1993 г. № 2270 “О некоторых изменениях в налогообложении и во взаимоотношениях бюджетов различных уровней”.

Налог на добавленную стоимость представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между стоимостью реализованных товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения.

Плательщиками налога на добавленную стоимость являются: — организации независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности, имеющие согласно законодательству Российской Федерации статус юридических лиц (государственные и муниципальные предприятия; хозяйственные товарищества и общества; учреждения; другие виды организаций) , осуществляющие производственную и иную коммерческую деятельность; — предприятия с иностранными инвестициями, осуществляющие производственную и иную коммерческую деятельность; — индивидуальные (семейные) частные предприятия, осуществляющие производственную и иную коммерческую деятельность; — филиалы, отделения и другие обособленные подразделения организаций (предприятий), находящиеся на территории Российской Федерации, самостоятельно реализующие товары (работы, услуги); — международные объединения и иностранные юридические лица, осуществляющие производственную и иную коммерческую деятельность на территории Российской Федерации. Объектами налогообложения являются: — обороты по реализации на территории Российской Федерации товаров, выполненных работ и оказанных услуг; — товары, ввозимые на территорию Российской Федерации в соответствии с таможенными режимами, установленными таможенным законодательством Российской Федерации.

При реализации товаров объектом налогообложения являются обороты по реализации всех товаров, как собственного производства, так и приобретенных на стороне.

В целях налогообложения товаром считается: продукция (предмет, изделие), в том числе производственно-технического назначения; здания, сооружения и другие виды недвижимого имущества; электро- и теплоэнергия, газ, вода.

При реализации работ объектом налогообложения являются объемы выполненных строительно-монтажных, ремонтных, научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических, проектно-изыскательских, реставрационных и других работ.

При реализации услуг объектом налогообложения является выручка, полученная от оказания:

- услуг пассажирского и грузового транспорта, включая транспортировку (передачу) газа, нефти, нефтепродуктов, электрической и тепловой энергии, услуг по погрузке, разгрузке, перегрузке товаров, хранению;
- услуг по сдаче в аренду имущества и объектов недвижимости, в том числе и по лизингу; — посреднических услуг;
- услуг связи, бытовых, жилищно-коммунальных услуг;
- услуг физической культуры и спорта;
- услуг по выполнению заказов предприятиями торговли;

- рекламных услуг;
- инновационных услуг, услуг по обработке данных и информационному обеспечению;

- других платных услуг кроме сдачи в аренду земли.

К оборотам, облагаемым налогом, относятся также:

- обороты по реализации товаров (работ, услуг) внутри организации (предприятия) для собственного потребления, затраты по которым не относятся на издержки производства и обращения, а также своим работникам;

- обороты по реализации товаров (работ, услуг) без оплаты стоимости в обмен на другие товары (работы, услуги);

- обороты по передаче безвозмездно или с частичной оплатой товаров (работ, услуг) другим организациям (предприятиям) или физическим лицам, включая работников предприятия;

- обороты по реализации предметов залога, включая их передачу залогодержателю при неисполнении обеспеченного залогом обязательства.

Для определения облагаемого оборота принимается стоимость реализуемых товаров (работ, услуг) исчисленная:

- исходя из свободных (рыночных) цен и тарифов, без включения в них налога на добавленную стоимость;

- исходя из государственных регулируемых оптовых цен и тарифов, без включения в них налога на добавленную стоимость;

- исходя из государственных регулируемых розничных цен и тарифов, включающих в себя налог на добавленную стоимость.

При исчислении облагаемого оборота по товарам, с которых взимаются акцизы, в него включается сумма акцизов.

В облагаемый оборот включаются средства, полученные от других организаций и предприятий (за исключением средств, зачисляемых в уставные фонды организаций (предприятий) его учредителями в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, средств на целевое бюджетное финансирование, а также на осуществление совместной деятельности), доходы, полученные от передачи во временное пользование финансовых ресурсов (финансовой помощи) при отсутствии лицензий на осуществление банковских операций, а также средства от взимания штрафов, взыскания пеней, выплаты неустоек, полученные за нарушение обязательств, предусмотренных договорами поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг); суммы авансовых и иных платежей, поступившие в счет предстоящих поставок товаров или выполнения работ (услуг) на расчетный счет, и суммы, полученные в порядке частичной оплаты по расчетным документам за реализованные товары (работы, услуги).

Средства, предоставляемые безвозмездно иностранными организациями российским организациям (предприятиям) в виде гранта на

осуществление целевых программ с последующим отчетом об их использовании, объектом налогообложения не являются.

К средствам целевого бюджетного финансирования, не включаемым в облагаемый налогом на добавленную стоимость оборот, относятся средства, перечисляемые на соответствующие счета предприятий и учреждений, предусматриваемые в бюджетах различного уровня на финансирование целевых программ и мероприятий.

Приобретаемые товары (работы, услуги) за счет средств целевого бюджетного финансирования оплачиваются с учетом налога на добавленную стоимость, который возмещению не подлежит. Суммы указанного налога в этом случае на затраты производства и обращения не относятся, а покрываются за счет вышеназванных источников.

Совместная деятельность без создания для этой цели юридического лица осуществляется на основе договора между ее участниками; по договору о совместной деятельности стороны (участники) обязуются путем объединения имущества и усилий совместно действовать для достижения общей хозяйственной или другой цели, не противоречащей законодательным актам.

Имущество, созданное или приобретенное в ходе совместной деятельности, и полученные результаты учитываются на отдельном (обособленном) балансе у того ее участника, которому в соответствии с договором поручено ведение общих дел участников договора. Товары (работы, услуги), реализуемые в рамках совместной деятельности, подлежат обложению налогом на добавленную стоимость в общеустановленном порядке. Данные отдельного (обособленного) баланса в баланс организации (предприятия), ведущего общие дела, не включаются. В бухгалтерской отчетности участников договора о совместной деятельности отражаются прибыль, убытки и иные результаты совместной деятельности, причитающиеся, согласно договору, каждому из участников.

Не облагается налогом доля прибыли, получаемая каждым из участников совместной деятельности, после уплаты всех налогов, включая налог на добавленную стоимость.

По организациям (предприятиям), осуществляющим реализацию продукции (работ, услуг) по ценам не выше фактической себестоимости, для целей налогообложения принимается рыночная цена на аналогичную продукцию (работы, услуги), сложившаяся на момент реализации, но не ниже фактической себестоимости.

В случае если организация (предприятие) не могла реализовать продукцию по ценам выше себестоимости из-за снижения ее качества или потребительских свойств (включая моральный износ), либо если сложившиеся рыночные цены на эту или аналогичную продукцию оказались

ниже фактической себестоимости этой продукции, то для целей налогообложения принимается фактическая цена реализации продукции.

Под рыночными ценами понимаются рыночные цены, сложившиеся в регионе на момент реализации товаров (работ, услуг) при совершении сделки. Под регионом следует понимать сферу обращения продукции в данной местности, которая определяется исходя из экономической возможности покупателя приобрести товар на ближайшей по отношению к покупателю территории. При этом под ближайшей территорией понимается конкретный населенный пункт или группа населенных пунктов, находящиеся в пределах границ административно-территориальных, национально-государственных образований.

Если организация (предприятие) в течение 30 дней до реализации продукции по ценам, не превышающим ее фактическую себестоимость реализовало (реализовывало) аналогичную продукцию по ценам ее фактической себестоимости, по всем сделкам в целях налогообложения применяются цены, исчисленные из максимальных цен реализации этой продукции.

В случае реализации продукции по ценам ниже себестоимости (стоимости приобретения) возникающая отрицательная разница между суммами налога, уплаченными поставщикам, и суммами налога, исчисленными по реализации товаров, относится на прибыль, остающуюся в распоряжении организаций (предприятий) после уплаты налога на прибыль, и зачету в счет предстоящих платежей или возмещению из бюджета не подлежит.

При обмене организациями (предприятиями) продукцией (работами, услугами) либо ее передаче безвозмездно облагаемый оборот определяется исходя из средней цены реализации (без учета налога на добавленную стоимость) такой или аналогичной продукции (работ, услуг), рассчитанной за месяц, в котором осуществлялась указанная сделка, а в случае отсутствия реализации такой или аналогичной продукции (работ, услуг) за месяц — исходя из цены (без учета налога на добавленную стоимость) ее последней реализации, но не ниже фактической себестоимости.

Если организация (предприятие) обменивает вновь освоенную продукцию, которая ранее не производилась, или обменивает приобретенную продукцию, то для целей налогообложения принимаются фактические рыночные цены на аналогичную продукцию, сложившиеся в данном регионе на момент реализации продукции при совершении сделки, но не ниже ее фактической себестоимости.

При реализации приобретенной продукции в ее себестоимость включаются стоимость приобретения, расходы по доставке, хранению, реализации и другие аналогичные расходы. По основным средствам, иному

имуществу, по которым начисляется износ, принимается их остаточная стоимость.

В случае натуральной оплаты труда товарами (в том числе собственного производства) или реализации предприятием населению, включая своих работников, этих товаров через кассу по ценам не выше себестоимости облагаемый оборот определяется в аналогичном порядке.

При безвозмездной передаче товаров (работ, услуг) плательщиком является сторона, их передающая.

При использовании внутри организации (предприятия) товаров (работ, услуг) собственного производства, затраты по которым не относятся на издержки производства и обращения, за основу определения облагаемого оборота принимается стоимость этих или аналогичных товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из применяемых цен (тарифов), а при их отсутствии — фактическая себестоимость.

Облагаемым оборотом при изготовлении товаров из давальческого сырья и материалов является стоимость их обработки (включая затраты и прибыль), а по подакцизным товарам — стоимость обработки с учетом акцизов.

Суммы налога на добавленную стоимость по многооборотной таре, имеющей залоговые цены, уплачиваются при ее реализации организациями-изготовителями (предприятиями-изготовителями) покупателям.

Если продукция и товары затариваются в потребительскую тару одноразового использования (коробки, полиэтиленовые пакеты, другие упаковочные материалы), включаемую в цену готовой продукции, или в транспортную тару (деревянную, картонную), оплачиваемую сверх цен на готовую продукцию, то стоимость этой тары включается в налогооблагаемый оборот.

Не облагаются налогом: а) обороты по реализации продукции, полуфабрикатов, работ и услуг одними подразделениями организации (предприятия) для промышленно-производственных нужд другим подразделениям этого же предприятия (внутризаводской оборот); б) обороты угледобывающих и углеперерабатывающих предприятий по реализации угля и продуктов углеобогащения угле-сбытовым органам; в) средства учредителей, вносимые в уставные фонды в порядке, установленном законодательством Российской Федерации; г) средства, полученные в виде пая (доли) в натуральной и денежной форме при ликвидации или реорганизации организаций (предприятий) в размере, не превышающем их уставной фонд, а также пай (доля) юридических лиц при выходе из организаций (предприятий) в размере, не превышающем вступительный взнос; д) средства, перечисляемые головной организации (предприятию), минуя счета реализации, обособленными подразделениями из прибыли, оставшейся в их распоряжении после окончательных расчетов с

бюджетом по налогам, для осуществления централизованных функций по управлению всеми структурными подразделениями, входящими в состав головной организации (предприятия) , а также для формирования централизованных финансовых фондов (резервов) ; е) средства, перечисляемые головной организацией (предприятием) своим обособленным подразделениям (филиалам, отделениям и др.) из централизованных финансовых фондов (резервов) в качестве вторичного перераспределения прибыли для расходования по целевому назначению.

Вот примерно кратко изложен принцип построения налога на добавленную стоимость.

Старикова М.С.

студент

институт экономики управления и права

Иркутский государственный технический университет

Россия, г. Иркутск

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

В условиях административно-командной экономики инструментарий экономической науки и практики свободно обходился без таких понятий, как рынок, спрос и предложение, рыночные отношения и др. Предприятия обязаны были тратить заработанные средства (прибыль) на производственное и социальное развитие в строго выделенных количествах, получать сырьё от закреплённых поставщиков и передавать готовую продукцию заранее определённым потребителям по стабильным ценам, установленным из центра. Поскольку конечный результат был заведомо определён планом - законом, то должна была быть выплачена заранее рассчитанная заработная плата. Разумеется, что в этих условиях вопросы изучения спроса, ценообразования, рекламы, снижения издержек производства, стимулирование сбыта, расширение товарного ассортимента, являлось для предприятия экономическим нонсенсом. Естественно, новые хозяйственные отношения, новые экономические условия, складывающиеся в процессе радикальных экономических преобразований, не могут быть обеспечены «старым» экономическим инструментам. Соответственно рыночная экономика объективно требует, чтобы предприятия быстрее адаптировались к новым условиям, овладевали теорией и практикой рынка и путём систематических, строго обдуманных и построенных на точном учёте процессов рынка экономических мероприятий добивались непрерывного роста результативности производства.

Становление рыночной экономики требует изменения не только форм и методов хозяйствования, но и нового образа мышления его участников, т. е. в конечном счёте всех трудящихся. Без того, что принято называть «новым

экономическим мышлением», практически невозможно реально создать и новые хозяйственные отношения.

Появление рынка является закономерным историческим процессом, для этого были созданы все предпосылки, среди них:

- разделение труда,
- обособленность производителей,
- независимое от других ведение своей деятельности,
- свобода предпринимательства.

Углубленное понимание категории рынок требует учета его места во всей системе общественного производства. Эта система включает в себя четыре сферы экономической деятельности: производство, распределение, обмен, потребление.

Рынок - это система экономических отношений, основывающаяся на следующих принципах:

- экономическая свобода деятельности хозяйствующих субъектов;
- экономическая ответственность хозяйствующих субъектов;
- свободное ценообразование;
- конкуренция;
- открытость рыночных отношений;
- наличие соответствующих рыночных институтов.

Рыночные отношения - экономические отношения, складывающиеся между производителями, продавцами, покупателями, потребителями товаров и услуг, органами государственного и муниципального управления в условиях рыночной ориентации на выгоду, экономической независимости хозяйствующих субъектов, рыночного ценообразования, конкуренции.

Выделим основные условия формирования рыночных отношений:

Первое условие - общественное разделение труда и специализация.

Второе условие - экономическая обособленность производителей, полностью независимых в принятии хозяйственных решений. Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности.

Третье условие - разрешение проблемы трансакционных издержек. Это издержки, связанные с функционированием рынка, с поиском поставщиков или потребителей, заключением контрактов с ними, контролем соблюдения контрактов, юридической защитой и т.д. издержек - издержек в сфере обмена, связанных с передачей прав собственности. Они включают расходы, связанные с получением разрешения (лицензии) на выбранную субъектом хозяйственную деятельность, с поиском информации, на ведение переговоров, по изменению свойств товаров, определенную дань рэкетирам и т.д. Для эффективного функционирования рынка необходимо и четвертое условие - самостоятельность производителя, свобода предпринимательства, свободный обмен ресурсами. Свободный обмен позволяет сформироваться свободным ценам, которые укажут производителям ориентиры наиболее

эффективных направлений их деятельности. Важным условием коммерческой свободы является также свободное ценообразование. Таким образом, в условиях рыночных отношений предприятия стали свободны от опеки со стороны государства, но резко повысилась их ответственность за экономические и финансовые результаты работы.

Уникальность социально-экономической ситуации в России состоит в попытках создания современной рыночной экономики в условиях безраздельного 70-летнего господства коммунистической партии, монополизма государственной собственности и директивно-планового метода хозяйствования. Если учесть, что основным условием нормального функционирования рыночной экономики является наличие многообразных форм собственности при преобладании частной собственности на средства производства; конкуренции как объективно необходимого механизма реализации системы экономических интересов; многочисленных фирм малого и среднего бизнеса как противовеса монополистическим объединениям; разветвленной сети посредников рыночной экономики - торговли, банков, бирж; необходимых элементов рыночной экономики - рынков товаров, услуг, труда, земли и т.д., составляющих ее систему, и многого другого, что характеризует рыночную экономику и обеспечивает ее нормальную работу, то можно представить, какие трудности приходится преодолевать в ходе формирования рыночных отношений. Данная уникальность социально-экономических и политических трансформаций в российском обществе предопределила противоречивость реформ, неоднозначную их оценку и непредвиденные последствия.

Рыночное реформирование в России привело к почти 50-процентному спаду общественного производства, падению жизненного уровня всего населения при резкой социальной дифференциации в доходах, разрушению социальной сферы - образования, здравоохранения, науки, культуры, социального обеспечения. Специфика вхождения России в систему социально ориентированного рыночного хозяйствования определяется следующим: относительно низким уровнем развития производительных сил по сравнению с развитыми странами; чрезвычайно высоким уровнем концентрации производства при незначительном противовесе в виде сферы малого и среднего предпринимательства; глубоко монополизированной структурой экономики и основных рынков; несбалансированностью экономики; оторванностью от человека (отчуждением от производства); необходимостью сочетания общефедеральных и республиканско-региональных интересов; сочетанием противоречивых процессов - «регионализация» рынков и усиление хозяйственной взаимозависимости экономик отдельных республик, регионов, районов и т.д.; необходимостью единого экономического пространства. Программа экономических реформ в России должна была учитывать эти моменты и отражать определенную

логику и следующие условия формирования рыночных отношений в экономики России:

- 1) разгосударствление экономики, приватизация, развитие предпринимательства; поиск и использование резервов и возможностей;
- 2) формирование рынка и его инфраструктуры, установление хозяйственных связей рыночного типа и становление новых мотивационных механизмов развития предпринимательства;
- 3) демонополизация экономики и устранение организационных структур, сложившихся в рамках административно-командной системы и препятствующих развитию рынка;
- 4) постепенное ограничение государственного контроля над ценами, переход к свободному ценообразованию;
- 5) осуществление жесткой кредитно-денежной и финансовой политики, направленной на ограничение денежной массы в обращении;
- 6) создание сильной системы социальных гарантий и поддержки населения, облегчающей людям адаптацию к условиям рыночной экономики;
- 7) осуществление активной структурно-инвестиционной политики, которая, опираясь преимущественно на экономические методы, обеспечила бы необходимые структурные сдвиги в народном хозяйстве в направлении социальной переориентации.

Таким образом, экономические реформы в России должны быть «настроены» на человека, на удовлетворение его потребностей, развитие его личности. При этом необходимо было помнить, что Россия - страна с богатыми природными ресурсами, в первую очередь, нефти и газа, вследствие чего в сотрудничестве с ней объективно заинтересованы западные партнеры. И вопросу экономических преобразований в нефтегазовом комплексе здесь уделяется первостепенное внимание. В ходе экономических преобразований, в том числе при проведении либерализации цен и приватизации собственности отечественная промышленность претерпела довольно существенные изменения, и, прежде всего, произошел отток капитала из сферы производства. В результате изменилась структура российской экономики, увеличился удельный вес таких ее отраслей, как топливно-энергетическая и добывающая промышленность, и одновременно повысилась значимость нефтегазового комплекса.

Возникающие в процессе экономических реформ многочисленные проблемы в производственной сфере были обусловлены целым рядом внешних и внутренних факторов. Внешними по отношению к различным отраслям хозяйства явились недостатки, присущие самому процессу реформирования. Его общая непродуманность и непоследовательность проводимой государственной политики, которая не способствовала развитию рыночных отношений, а напротив, их тормозила. Несовершенство

законодательной базы, его медленное и не всегда правомерное изменение, неустойчивость рыночной ситуации в условиях переходного периода.

Но помимо того, в каждой отрасли и в промышленности в целом существовали свои внутренние недостатки и недочеты. К ним следует отнести низкий технико-технологический уровень производства; физический и моральный износ основных фондов предприятий; несовершенство организационной структуры и ее несоответствие требованиям рынка. Проявлялись недостатки и в организации самого производства, где могли сохраняться принципы плановой системы хозяйствования.

Внешние и внутренние факторы, к тому же, оказывались переплетенными, что только усугубляло складывающееся в экономике неблагоприятное положение, и все это настоятельно требовало нахождения новых форм организации и управления производственной сферой, чтобы комплексно устранять имеющиеся недостатки и обеспечивать эффективное функционирование и развитие предприятий даже в условиях неустойчивой рыночной среды. Поиск новых форм организации производства, нахождение источников ресурсного обеспечения и рынков сбыта выпускаемой продукции, установление новых экономических связей, каналов сбыта и поставок, тем более что старые оказались разрушенными - активизировало и само развитие рыночных отношений. Рынок начал выдвигать требования к техническому и технологическому перевооружению, к совершенствованию системы управления промышленностью. И при этом необходимо было также определить форму государственного участия в регулировании новых экономических отношений.

К началу экономических преобразований степень огосударствления народного хозяйства в нашей стране - по мировым меркам, достигала беспрецедентных размеров, и одно это уже могло способствовать появлению затяжного кризиса в самом начале реформ. Поэтому в качестве первого шага был избран процесс разгосударствления экономики, при котором на государство, тем не менее, должны были возлагаться очень важные функции. В мировой практике, с этой целью обычно производятся следующие действия:

- либерализация рынков, при которой государство берет на себя обязательства по снятию барьеров на пути расширения конкуренции, стимулирует диверсификацию производства и продаж, поощряет развитие мелкого бизнеса и занятие им своей ниши на рынке, ослабляет таможенные ограничения;

- развитие и расширение сферы деятельности смешанных предприятий, для стимулирования которых государство может использовать методы льготного налогообложения либо устанавливать особый режим кредитования;

- сокращение государственного сектора экономики, уменьшение госпредприятиям финансовой помощи и отказ в списании банковской задолженности, “приучение” их к деятельности в условиях рыночной среды, где необходимо полагаться лишь на собственные силы;

- денационализация собственности, приватизация госпредприятий и акционирование, при которых, тем не менее, государство вправе оставлять за собой часть акций их уставного капитала.

Выбор пути перехода отечественной промышленности к рыночным отношениям в свое время вызвал бурные дискуссии, с которыми можно было ознакомиться по многочисленным научным публикациям. Поэтому России необходимо идти по собственному пути общественных преобразований, в котором, тем не менее, могут воплотиться позитивные черты зарубежного опыта - с их адаптацией к отечественным условиям. Но при этом также должен учитываться и собственный негативный дореформенный опыт, и практика последующих экономических преобразований.

*Старикова М.С.
студент*

*институт экономики управления и права
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск*

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ (ТОР) НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ И БАЙКАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫХ ЗАДАЧ

Стратегической целью развития Дальнего Востока и Байкальского региона в настоящее время является реализация геополитической задачи закрепления населения на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе за счет формирования развитой экономики и комфортной среды обитания человека в субъектах Российской Федерации, расположенных на этой территории, а также достижения среднероссийского уровня социально-экономического развития. Территория Дальнего Востока и Байкальского региона, составляющая 7727,4 тыс. кв. км (45,2 процента территории Российской Федерации), включает в себя 12 субъектов Российской Федерации - Республику Саха (Якутия), Камчатский край, Приморский край, Хабаровский край, Амурскую область, Магаданскую область, Сахалинскую область, Еврейскую автономную область, Чукотский автономный округ, Республику Бурятия, Забайкальский край и Иркутскую область (19).

Численность населения, постоянно проживающего на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе, на 1 января 2008 г. составляет 11072,9 тыс. человек (7,8 процента населения страны) с преобладанием городского

населения. Плотность населения колеблется в пределах от 0,1 до 12,1 человека на 1 кв. км, в среднем - 1,4 человека на 1 кв. км. Такая асимметрия, когда на практически половине территории страны проживает всего около 8% населения, должна выправляться в самое ближайшее время (19).

Правительство решило, что для достижения этой цели необходимо обеспечить сопоставимое или опережающее по сравнению со среднероссийскими темпами социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации, расположенных на территории Дальнего Востока и Байкальского региона, и решить ряд задач, первоочередными из которых являются:

1. Создание условий для развития перспективной экономической специализации субъектов Российской Федерации, расположенных на территории Дальнего Востока и Байкальского региона, на основе природно-ресурсного, индустриального, кадрового и научного потенциала в рамках федеральных отраслевых стратегий развития, стратегий социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а также стратегических программ крупных компаний;

2. Формирование устойчивой системы расселения, опирающейся на региональные зоны опережающего экономического роста с комфортной средой обитания человека;

3. Снижение барьеров для экономической и социальной интеграции территории Дальнего Востока и Байкальского региона с остальными регионами России и повышение конкурентоспособности продукции, товаров и услуг в соответствии с экономической специализацией путем формирования нормативной правовой базы, определяющей особые условия ценовой, тарифной, таможенной, налоговой и бюджетной политики;

4. Формирование численности населения и трудовых ресурсов в объемах, необходимых для решения экономических задач, стоящих перед регионом, повышение качества человеческого капитала;

5. Сохранение и поддержка традиционного образа жизни коренных малочисленных народов Российской Федерации (далее - коренные малочисленные народы Севера).

6. Новое люди в Правительстве России, отвечающие за руководство Дальним Востоком и Байкальским регионом определило и новую модель прорывного развития наших восточных территорий. Появился реальный шанс исправить очевидный перекося в географическом распределении центров развития страны. Так, приоритетным и принципиально новым направлением в совершенствовании региональной политики на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе (далее «ДВ и БР») стало формирование прорывного геополитического курса на привлечение инвестиций,

целенаправленное кластерное развитие экспортно-ориентированных ТОР (территорий опережающего развития).

Для этого были проведены консультации с главами регионов ДВ и БР рассмотрено более 400 предложенных субъектами площадок для организации территорий опережающего развития. Разработана новая модель социально-экономического развития Дальнего Востока с учетом тщательного анализа передового опыта развития аналогичных площадок в странах АТР, выявленных критериев инвестиционной «привлекательности» на территории Дальнего Востока, чтобы выиграть конкуренцию за инвестора. Сформирован короткий список из 23 площадок, ключевыми критериями их отбора явились:

4. Логистика. Близость к транспортным потокам;

5. Наличие инфраструктуры;

6. Возможность экономии издержек. Это важно для организации на этих территориях доходных производств, достаточно низких по издержкам.

Примерами таких площадок являются: Парк поставщиков для Объединённой строительной корпорации в Комсомольске-на-Амуре, агропромышленная площадка для южнокорейских и японских инвесторов, которые уже сегодня работают на Дальнем Востоке и имеют долгосрочные бизнес-интересы в агропромышленном секторе, и ряд других.

Для успешной работы территорий опережающего развития и инвесторов необходимо законодательное обеспечение. Разработан проект ФЗ о территориях опережающего развития, в котором прописаны возможности сформировать на территориях опережающего развития условия, процедуры инфраструктурной обеспеченности, конкурентоспособные с нашими соседями в странах АТР.

«Минвостокразвитие» провел детальный анализ и выявил, в чём сегодня, в условиях реализации инвестиционных проектов, мы проигрываем площадкам, которые находятся у стран-конкурентов. Замминистра «Минвостокразвития» А.М. Осипов на совещании с Президентом и членами Правительства в Ново-Огарево 26.03.14 г. отметил, что «большинство государственных и муниципальных услуг у нас оказываются со сроками, например, до 30 дней, а в Сингапуре эти сроки меньше трёх дней. Получение разрешения представительства у нас – 297 дней, в Китае – 26 дней. Выпуск груза на экспорт осуществляется у нас, самая лучшая практика в порту Восточный – 192 часа, в Корее только незначительная часть грузов задерживается до трёх часов, большая часть вообще по экспорту не осматривается и т.д.»(18).

Вывод: необходимо в самые короткие сроки радикально поменять правила работы на территориях опережающего развития и применить там лучшие российские и зарубежные административные практики, которые создают наилучшие условия для реализации инвестиционных проектов.

Прецедент такого эффективного регулирования в России существует. Это практика специальной разработки законов, которые обеспечивали быстрое и эффективное решение крупных и масштабных задач: подготовка к Олимпиаде, подготовка к саммиту АТЭС, Сколково, Новая Москва. Примерно такое же регулирование предусматривается в законопроекте о территориях опережающего развития с использованием как российской, так и зарубежной практики.

Следующий блок по территориям опережающего развития – это непосредственно институты развития. Для создания территорий опережающего развития, управления ими и обеспечения инфраструктурой инвестиционных проектов создается специализированная профессиональная корпорация (ОАО «Развитие Дальнего Востока»). Для выигрыша конкуренции за инвесторов на очень конкурентном рынке стран АТР необходимо и профессиональное Агентство по привлечению инвестиций и поддержке экспорта. «Мы говорим о поддержке экспорта, потому что изначально понимаем: малый размер рынка на Дальнем Востоке делает непривлекательным его для крупных инвестиционных проектов по изготовлению готовой промышленной продукции. Необходимо сразу искать инвестора, который будет готов и способен экспортировать продукцию на глобальные рынки», - сказал на совещании по развитию Дальнего Востока А. Осипов (16).

Он также отметил, что «одним из ключевых ограничений на Дальнем Востоке является проблема в стабильном обеспечении крупных производств рабочими кадрами. Для этого необходимо агентство по развитию человеческого капитала. На него же возлагается и задача активного привлечения населения на территорию Дальнего Востока».

Важным приоритетом работы «Минвостокразвития» является непосредственная реализация инвестиционных проектов. Изучено 340 инвестиционных проектов на территории Дальнего Востока. Отобран короткий список из 28 проектов. Реализация этих инвестиционных проектов позволяет на территории Дальнего Востока в ближайшие годы уже привлечь дополнительно два с лишним триллиона рублей инвестиций, создать 36 тысяч новых рабочих мест, создать дополнительные доходы в течение 10 лет в [объёме] 630 миллиардов рублей».

В то же время для реализации этих проектов необходимо инвестировать 99 миллиардов рублей в инфраструктуру. Министерство предложило такой блок проектов «погрузить» в федеральную целевую программу «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока», разработать критерии и процедуру их отбора. Главными критериями по отбору должны являться: максимальный объём частных инвестиций на один вложенный бюджетный рубль, максимальный объём бюджетных доходов на

один вложенный бюджетный рубль и максимальный экономический эффект, соответственно, осуществлённого проекта(5, 6).

Федеральная целевая программы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока». 2 апреля 2013 года было решено финансировать федеральную целевую программу из федерального бюджета в объёме не менее 100 миллиардов рублей ежегодно с 2013-го по 2017 год. Принятая программа имеет бюджетные обязательства Российской Федерации в размере только 171 миллиарда рублей на все годы реализации, 2014–2017 годы. Было принято решение ее продлить до 2025 года (5). Второе: включить проекты, которые уже сегодня могут дать большой экономический и социальный эффект на территории Дальнего Востока. Соответственно, установить критерии и процедуру отбора этих проектов, учитывая протяжённость исполнения программы до 2025 года, рассмотреть возможность дофинансирования этой программы (5).

Большинство проектов сталкивается с инфраструктурными ограничениями, нехваткой энергетики, нехваткой дорог. По крупным проектам – с перегрузкой, нехваткой социальных объектов, и реализация их требует конкретной адресной помощи, индивидуального подхода в их реализации. Реализация этих инвестиционных проектов позволяет на территории Дальнего Востока в ближайшие годы уже привлечь дополнительно два с лишним триллиона рублей инвестиций, создать 36 тысяч новых рабочих мест, создать дополнительные доходы в течение 10 лет в [объёме] 630 миллиардов рублей (16).

2 июня во Владивостоке состоялась Международная конференция «Дальний Восток – инвестиции без границ». Мероприятие посетили более 350 руководителей крупнейших компаний Дальнего Востока и стран Азиатско-Тихоокеанского региона, представители федеральных и региональных органов власти. Организатором делового форума выступил Дальневосточный банк ОАО «Сбербанк России». В формате открытого диалога политики, предприниматели и эксперты обсудили наиболее перспективные инновационные проекты и меры их поддержки на государственном уровне.

Еще один способ стимулирования промышленного производства – выстраивание системы индустриальных парков, которые будут формироваться по типу кластеров со всей необходимой инфраструктурой.

«Для поддержки резидентов индустриальных парков Сбербанк предлагает уникальную программу «Новая индустриализация», – рассказал Председатель Дальневосточного банка ОАО «Сбербанк России» Евгений Титов. - Это совершенно новая методология управления индустриальными парками».

В свою очередь бизнес представил общественности свои инновационные проекты, меняющие облик региона. Многие из них уже

реализованы, либо планируются к реализации при поддержке банковских структур. Среди них проекты в сфере сельского хозяйства, мультимодальных грузоперевозок, автоспорта и автосборочного производства, золотодобычи и другие.

В рамках подписанного с Минвостокразвития соглашения Сбербанк становится главным экспертом по всем инвестиционным проектам на этой территории. Банк уже сегодня финансирует реализацию более 700 инвестиционных проектов, причем только в этом году планируется оказать предпринимателям финансовую поддержку на сумму около 100 млрд. рублей».

4 июня этого года Максим Ширейкин, Заместитель Министра по развитию Дальнего Востока на заседании Первого Дальневосточного МедиаСаммита (Владивосток) рассказал о работе ведомства над созданием новых точек экономического роста в ДФО и стратегии прорыва российской экономики на рынки АТР. Выступая на секции «Актуальные вопросы позиционирования Дальнего Востока в целевой аудитории инвесторов», М. Ширейкин отметил, что предстоит серьезная работа по привлечению в макрорегион иностранных инвестиций. Основной ориентир сделан на целевую группу инвесторов из соседних стран - КНР, Японии и Республики Корея. «Мировой рынок инвестиций – порядка полутора триллионов долларов. Страны АТР – это и крупнейший реципиент этих инвестиций, и получатель, и крупнейший инвестор. Мы должны найти в этом инвестиционном потоке свой сектор, включиться в него и выиграть конкуренцию за привлечение инвесторов на Дальний Восток», - сказал замминистра. По его словам, существует острая необходимость создания на Дальнем Востоке особых условий регулирования и грамотного брендинга территорий.

Таким образом, ускоренный экономический рост можно и нужно обеспечить за счет создания экспортно-ориентированных территорий опережающего развития (ТОР). ТОРы позволяют активизировать деловое развитие региона, положительно влиять на приход прямых иностранных и отечественных несырьевых инвестиций, что станет центром притяжения производительных сил для всего региона.

Использованные источники:

1. Вавилова, Е.В. Экономическая география и регионалистика / Е.В. Вавилова. М.: Юрайт, 2010. - 224 с.
2. Видяпин, В.И. Экономическая география России: учеб. для вузов / В.И. Видяпин, М.В. Степанов. М. : Инфра-М, 2009. - 586 с.
3. Гапоненко, А.Л. Региональная экономика и управление: учебник / А.Л. Гапоненко, Ю.С. Дульщикова. М.: Гардарики, 2006. - 616 с.
4. Горохов, С.А. Общая экономическая, социальная и политическая география / С.А. Горохов, Н.Н. Роготень. М. : Юрайт , 2010. - 271 с.

5. Желтиков, В.П. Экономическая география и регионалистика / В. П. Желтиков. М. : Дашков и К, 2010.- 384 с.
6. Козьева, И.А. Экономическая география и регионалистика (история, методы, состояние и перспективы размещения производительных сил) / И.А. Козьева, Э.Н. Кузьбожев, М.Г. Клевцова. М. : Юрайт, 2009. - 536 с.
7. Морозова, Т.Г. Экономическая география России / Т.Г. Морозова. М. : Юнити, 2010. - 479 с.
8. Макар, С.В. Федеральные округа России. Региональная экономика / С.В.Макар, А.А. Винокуров, В.Г. Глушкова. М. : КноРус, 2009. - 352 с.
9. Максаковский, В.П. Общая экономическая и социальная география. Курс лекций. В двух частях. Часть 2 / В.П. Максаковский. М.: МКПресс, 2009. - 525 с.
10. Прохорова, В.В. Субрегиональные ресурсы и инструменты интенсивного развития территориальных экономических систем современной России / В.В. Прохорова. М. : Изд. Моск.университета, 2010. - 348 с.
11. Скопин, А.Ю. Экономическая география России: учебник / А.Ю. Скопин. М.: Гардарики, 2006. - 368 с.
12. Фром, Т.А. Экономическая география. Конспект лекций / Т.А. Фром. М. : А-Приор, 2010. - 127 с.
13. Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», утв. Распоряжением Правительства РФ от 29 марта 2013 г. № 466-р // [Minvostokrazvitia.ru](http://minvostokrazvitia.ru): сайт Министерства РФ по развитию Дальнего Востока.2014.25 мая URL: <http://minvostokrazvitia.ru/upload/iblock/75a/DVBR2025.pdf> (дата обращения: 25.05.2014).
14. Дальний Восток должен привлекать инвесторов особыми условиями регулирования. http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/ // [Minvostokrazvitia.ru](http://minvostokrazvitia.ru): сайт Министерства РФ по развитию Дальнего Востока.2014.4 июня. URL: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/ (дата обращения: 04.06.2014).
15. Маккиндер Х. Географическая ось истории // geopolitics.nm.ru: ежедн. интернет-изд. 2007. URL: <http://geopolitics.nm.ru/mackinder.html> (дата обращения: 22.05.2014).
16. Министерство регионального развития Российской Федерации. - [сайт] URL: <http://www.minregion.ru/ministerstvo/> (дата обращения 10.04.14).
17. Совещание Президента РФ с членами Правительства, посвящённое вопросам социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона в Ново-Огарево. // kremlin.ru: Официальный сайт Президента России. 2014. 26 марта. URL: <http://news.kremlin.ru/media/events/photos/big/41d4ccbc257c53b93e1f.jpeg> (дата обращения: 10.04.2014).

18. Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года // economy.gov.ru: сайт Минэкономразвития.2009. 29 дек URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/econreg/investproject/doc20100309_011 (дата обращения: 25.04.2014 г.).

*Старикова С.С., к.э.н.
доцент
Буйная Г.В.
студент
Кажаяева Ю.Д.
студент
ФГБОУ ВПО «ПВГУС»
Россия, г. Тольятти*

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Государственный финансовый контроль является существенным элементом управления государственными финансами и обязательным условием эффективного функционирования финансовой системы и экономики страны в целом. Его основной целью является помощь успешному осуществлению финансовой политики государства в процессе формирования и использования фондов, необходимых государству для выполнения своих функций. Экономическое и политическое благополучие государства зависит от эффективности государственного финансового контроля. Основными составляющими системы государственных финансов являются государственные доходы и расходы, поэтому финансовый контроль в первую очередь направлен на проверку своевременности и полноты мобилизации доходов, правомерности и целесообразности расходования государственных средств.

Сущность налогового контроля выражается в «контроле налоговых органов за соблюдением законодательства о налогах и сборах, правильностью исчисления, своевременностью и полнотой уплаты (перечисления) налогов (сборов). Таким образом, объектом налогового контроля являются отношения, связанные с исчислением и уплатой налогов и сборов. Финансовый контроль имеет структуру (рисунок 1)



Рис.1 Структура финансового контроля

Основными источниками доходов в бюджет страны являются налоговые поступления. Важность налогов в формировании фондов государства определяет особую роль в контроле налоговой системы государственного финансового контроля. Еще одним фактором, определяющим актуальность эффективной системы налогового контроля, является использование налоговых инструментов в процессе государственного регулирования.

Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НК РФ. Налоговый контроль является разновидностью государственного финансового контроля.

Осуществление контроля за соблюдением налогоплательщиками, плательщиками сборов и налоговыми агентами российского законодательства о налогах и сборах является основным правом налоговых органов. Налоговый контроль - завершающая стадия управления налогообложением, один из элементов методики планирования налоговых доходов бюджета. Двойственная природа налогового контроля обусловлена тем, что, с одной стороны он является формой реализации контролирующей роли налогов и с другой стороны, налоги — это принудительные денежные отношения, налоговый контроль со стороны государства является объективной необходимостью для существования налогов.

В научной литературе государственный налоговый контроль в широком смысле слова определяется как специальный способ обеспечения законности. К его основным задачам относятся: обеспечение поступлений в бюджеты разных уровней всех предусмотренных законодательством налогов и платежей, воспрепятствование уходу от налогов (т. е. налоговый контроль трактуется как проверка исполнения законов, исправление ошибок и нарушений). При рассмотрении налогового контроля как элемента системы государственного управления налогообложением становится очевидным, что проверка — лишь одна из форм налогового контроля.

Согласно части первой Налогового кодекса, субъектами налогового контроля (органами, осуществляющими налоговый контроль) являются Федеральная налоговая служба и ее территориальные органы, таможенные органы и органы внутренних дел (Федеральная служба по экономическим и налоговым преступлениям МВД России).

Объектом государственного налогового контроля является вся совокупность налоговых отношений как императивных денежных отношений, в процессе которых образуются денежные фонды государства. Предметом налогового контроля в каждом конкретном случае могут выступать различные аспекты и проявления налоговых отношений:

законность, достоверность, полнота, своевременность, обоснованность, целесообразность, эффективность, оптимальность и т. д.

В зависимости от принадлежности субъектов налогового контроля к ветвям государственной власти можно выделить: контроль органов законодательной (представительной) власти, органов исполнительной власти, органов судебной власти, президентский контроль. В системе налогового контроля органов исполнительной власти особо выделяется ведомственный контроль.

По времени осуществления различают такие виды налогового контроля, как предварительный, текущий и последующий. Это деление является весьма условным, так как одни и те же контрольные мероприятия могут быть одновременно предварительными, текущими и последующими относительно различных связанных с исполнением налоговых обязательств действий.

Например, камеральная проверка расчета по налогу на прибыль за первый квартал: по отношению к моменту исчисления налога за первый квартал — это последующий контроль, по отношению к моменту уплаты налога — предварительный контроль, по отношению к процессу исполнения обязательств по уплате налога за весь налоговый период (год) — текущий контроль.

Формы налогового контроля как способы выражения его содержания подразделяются на 2 группы:

1. реализация государственного налогового контроля, обусловленного императивностью налогов (различные виды проверок, осуществляемых налоговыми, таможенными органами, органами внутренних дел). Сущностным признаком этих форм налогового контроля является возможность применения мер ответственности за нарушение налогового законодательства непосредственно в процессе реализации результатов контроля (чаще всего это последующий контроль, реже — текущий). Формой предварительного контроля в этой группе является профилактика налоговых правонарушений (постановка на учет налогоплательщиков, информирование, консультирование по вопросам налогообложения и т. д.);

2. реализация государственного налогового контроля, обусловленного контролирующей ролью налогов (наблюдение, мониторинг, получение и обработка информации об отклонениях налоговых поступлений от заданных параметров, анализ и оценка принятых решений в области налогообложения, в том числе нормативных актов, и т. д.).

Методы государственного налогового контроля весьма разнообразны. Каждому виду налогового контроля (в зависимости от времени осуществления, субъекта контроля), каждой форме налогового контроля присущи свои методы.

Выбор тех или иных приемов зависит от конкретных задач, поставленных перед субъектом контроля, его функций и полномочий.

Методы государственного налогового контроля можно классифицировать следующим образом:

- воздействие на субъекты налоговых отношений, которые подразделяются, в свою очередь, на методы убеждения и принуждения либо на прямые (административные) и косвенные (экономические) методы;
- совершение отдельных контрольных действий (методы процедурного характера);
- организация контрольной работы.

В зависимости от субъекта налогового контроля кроме государственного можно выделить следующие виды: муниципальный, независимый (аудиторский), внутренний (внутрихозяйственный) и общественный. Определенная специфика муниципального налогового контроля обусловлена тем, что органы местного самоуправления — это самостоятельная децентрализованная форма осуществления управления. Муниципальный налоговый контроль занимает промежуточное положение между государственным налоговым контролем законодательных (представительных) органов власти и общественным налоговым контролем.

Главным показателем эффективности налогового контроля является его совершенное соответствие принципам законности, объективности, независимости, гласности и системности.

*Старостина Н.А., к.э.н.
доцент*

Комкова А.В.

старший преподаватель

Артюхина М.М.

студент 6 курса

Московский Государственный Машиностроительный

Университет

Россия, г. Москва

МЕТОДЫ ЭЛИМИНИРОВАНИЯ В СПЕКТРЕ ПРИЕМОВ ИЗМЕРЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Аннотация.

В ходе своей хозяйственной деятельности организационные единицы холдингов могут активно реализовывать друг другу запасы, оказывать услуги, продавать основные средства. Это внутригрупповые операции, которые требуется отслеживать и элиминировать при консолидации. Элиминированные показатели группируются в формах стандартизированной (основной) отчетности элиминирующих компаний холдинга. Основная потребность при консолидации — полученная без задержек согласованная и

достоверная финансовая информация о диверсифицированных предприятиях. Методы элиминирования позволяют оптимизировать процессы консолидации и формирования отчетности.

Ключевые слова.

Кругооборот авансированных средств; элиминация; методы элиминирования; консолидированная финансовая отчетность; SAS Financial Management; системы ERP-класса.

В настоящий период развития бизнес-процессов на предприятиях Российской Федерации важнейшей задачей становится становление эффективной клиентоориентированной системы экономической диагностики. В современных условиях трансформации отчетности в отчетность МСФО это становится важным элементом конкурентоспособности. Долгосрочная стратегия хозяйствующего субъекта не может быть выработана и реализована без тщательно подготовленных данных о самой компании и клиентах.

Контроль за процессами формирования прибыли должен осуществляться на каждом этапе кругооборота авансированных средств. Элиминация (от лат. *eliminare* изгонять < $e(x)$ из + *limen* «порог») - многозначный термин. Например, для проверки продукта на необходимость его элиминации используются критерии объёма продаж, доля рынка, место в жизненном цикле, доля оборота данного продукта в общем обороте фирмы, рентабельность, оборот капитала и др. Методы элиминирования широко распространены в финансовом и экономическом анализе, они основаны на исключении требующегося, предполагают раздельное применение воздействующих факторов на обобщающий показатель. К методам элиминирования относят цепную подстановку и способ относительных разниц. Элиминирование предполагает исключение внутригрупповых операций при консолидации отчётности. Элиминировать маржу можно элиминируя доходы и расходы. То есть, ведя весь учет в разрезе источников. В холдингах задачи формирования и анализа консолидированной финансовой отчетности всегда решаются с применением информационных технологий. Системы, в которых пользователь может выполнять консолидацию, условно делятся на два класса — надстройки к бухгалтерским системам и специализированные системы консолидации. В настоящее время надстройки в том или ином виде разработаны практически ко всем имеющимся на рынке бухгалтерским системам.

Обычно консолидация нужна крупным холдингам, у которых множество активов и много разных ERP систем, и для консолидации они вынуждены использовать специализированные системы - вроде SAS Financial Management. Системы ERP-класса сделали возможным для организации выполнять эффективные транзакции. Oracle's Hyperion Financial Management – программный модуль для консолидации финансовой

информации, созданный с применением веб-архитектуры и легко настраиваемый и поддерживаемый сотрудниками финансового отдела. Приложение позволяет в кратчайшие сроки закрывать финансовый период, формировать необходимую отчетность, своевременно реагировать на требования учета и значительно сократить расходы на аудит и поддержку безопасности. Аналитическое средство Hyperion Financial Management автоматически выполняет операции по исключению внутригрупповых остатков и оборотов, расчету и исключению доли меньшинства. Поддерживается возможность гибкой настройки под нормы учета: МСФО, US GAAP, любые локальные нормы учета.

В ходе своей хозяйственной деятельности компании холдингов могут активно реализовывать друг другу запасы, оказывать услуги, продавать основные средства. Это внутригрупповые операции, которые требуется отслеживать и элиминировать при консолидации. Для выявления подлежащих исключению сумм необходимо произвести следующие внутригрупповые сверки: 1) дебиторской и кредиторской задолженностей; 2) покупок и продаж; 3) финансовых вложений и полученных займов. Исключительную важность для целей расчета нереализованной прибыли (НРП) в активах имеет входящий отчет "О движении ресурсов внутри группы", который готовится дочерними компаниями. Методика расчета нереализованной прибыли активов не регламентирована российским законодательством.

В методической модели программы "1С:Консолидация 8" реализован максимально точный алгоритм формирования консолидированной отчетности, который включает в себя расчет НРП. Так, в программе "1С:Консолидация 8" предлагается методическая модель «Консолидация РСБУ», которая соответствует действующему бухгалтерскому законодательству РФ. С помощью подобных моделей можно осуществлять проверку входящей информации на непротиворечивость относительно прошлых периодов и перекрестную проверку входящей отчетности (соответствие баланса отчету о прибылях и убытках и т.д.). В отчет заложена последовательность трансформации одних активов в другие. Например, сырье и материалы могут использоваться как на производстве (то есть трансформироваться сначала в затраты по незавершенному производству, потом в готовую продукцию, затем в товары отгруженные), так и в строительстве (то есть их стоимость может относиться в состав капитальных вложений, затем - в состав основных средств).

Основная потребность при консолидации – получение без задержек согласованной и достоверной финансовой информации о диверсифицированных предприятиях. Методы элиминирования позволяют оптимизировать процессы консолидации и формирования отчетности, а также снизить риски, связанные с управлением этими процессами.

Использование данных методов позволяет финансовым департаментам своевременно формировать достоверную аналитическую отчетность для поддержки принятия как оперативных, так и стратегических решений.

Использованные источники:

1. www.cnews.ru
2. <http://www.buh.ru>
3. <http://msfo-practice.ru/article.aspx>
4. http://www.tadviser.ru/index.php?title=Продукт:Oracle_Hyperion&cache=no&
- ...

Старых К.Н.

студент

Тарханова Е.А., к.э.н.

доцент

Тюменский Государственный Университет

Россия, г. Тюмень

**КРЕДИТНЫЙ РИСК КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
И УПРАВЛЕНИЕ ИМ**

Аннотация: В статье раскрыта актуальность проблемы управления кредитным риском, рассмотрены подходы при управлении кредитным риском. Также, раскрыто понятие системы управления банковскими рисками в целом, и выделены блоки управления кредитным риском.

Ключевые слова: банковский риск, кредитный риск, система управления банковскими рисками, рискованные стратегии, блоки управления кредитным риском, система отслеживания рисков.

Банковский бизнес во всем мире выступает одной из самых важных отраслей экономики. Являясь высокотехнологичным, он в наибольшей степени восприимчив к происходящим изменениям как на макро-, так и микроуровне. Как показывает практика, подобные изменения связаны с усиливающейся интернационализацией кредитных учреждений и рынков, совершенствованием банковского законодательства и современных компьютерных технологий, повышением уровня конкуренции, появлением на финансовых рынках новых банковских продуктов и услуг [5].

Банки выступают в роли своего рода «кровеносной системы» экономики, поэтому важно, чтобы банковская система государства функционировала без сбоев, стабильно и эффективно. От ее устойчивого развития во многом зависит успешность экономической деятельности предприятий и организаций, спокойствие и уверенность граждан в сохранности своих сбережений. Основным же риском для банковской системы – является кредитный риск.

Поскольку проблематика управления кредитными рисками не была актуальной для плановой экономики, отечественные ученые столкнулись с

необходимостью ее решения лишь с развитием и становлением рыночной экономики. В связи с этим присутствует очевидный дефицит научных исследований российских аналитиков и практиков банковского дела по данной проблематике не разработанных как в прикладном, так и в методологическом аспекте.

Тем не менее, существует ряд исследований отечественных ученых по проблемам управления кредитными рисками, представляющих большую ценность. Это научные труды А.П.Альгина, В.Е.Барабаумова, Г.С.Пановой, В.А.Гамзы, В.В.Глущенко, В.В.Витлинского, М.А.Рогова, Н.Ю.Ситниковой, С.Н.Кабушкина, Г.В.Черновой, И.В.Волошина, А.С.Шапкина, А.Н.Фомичева, В.С.Ступакова, Г.С.Токаренко и других ученых [2].

Исследование современных приоритетных направлений банковской деятельности побуждает к поиску новых путей в реализации задач кредитной безопасности, выявлению всего ценного, что создано теоретиками и практиками банковского дела для успешного решения проблем управления кредитными рисками, а также предопределяет комплексное, системное использование теоретического наследия зарубежных ученых для объективного познания данного управленческого процесса. Достаточно сказать, что зарубежные авторы работ по отдельным вопросам управления финансовыми рисками, такие как Г.Марковиц, М.Миллер, Ф.Модильяни, П.Самуэлсон, У.Шарп, Д.Тобин, Р.Солоу и другие, удостоены за свои научные разработки нобелевских премий. В числе исследований зарубежных ученых также значимы труды Л.Шустера, Г.Бирмана, С.Шмидта, Дж.Синки, Е.Альтмана, П.Нараянана, Ф.Жориона, Г.Гаптона, С.Фингера, Х.Маусера, Д.Росена.

Эксперты выделяют множество различных типов банковских рисков. Это кредитный риск, процентный риск, риск ликвидности, риск потери доходности, операционный риск и др. Все эти риски играют существенную роль в определении совокупного размера банковского риска и каждому из этих видов рисков можно посвятить отдельную работу. Однако, по нашему мнению, кредитный риск представляет собой наиболее существенную составляющую банковских угроз, поскольку большинство банковских банкротств обусловлено невозвратом заемщиками кредитов и непродуманной политикой банка в области рисков, что особенно актуально для современной экономической ситуации рынка ипотечного кредитования США.

Для отечественных банков данная проблема актуальна вдвойне, так как показатели просроченной и сомнительной задолженности по их кредитным портфелям в два-три раза превышают уровень аналогичных показателей банков развитых стран. Поэтому вопросы управления банковским кредитным риском, от своевременного решения которых зависит эффективность деятельности каждого конкретного банка и стабильность

функционирования всей банковской системы страны, в сложившихся условиях приобретают первостепенное значение [4].

Поскольку национальные банковские системы под воздействием тенденций либерализации банковского законодательства становятся более открытыми для иностранных инвестиций, создают благоприятные условия для интернационализации банковского бизнеса, то актуальной становится разработка общепринятых современных международных подходов к регулированию банковской деятельности. В этом деле «законодателем мод» выступает Базельский комитет по банковскому надзору за кредитными организациями. В 2005 г. им приняты новые Базельские соглашения о достаточности капитала банков, которые в настоящее время реализуются национальными надзорными органами разных стран. Отечественные банки также начинают использовать эти новые подходы при управлении кредитным риском.

В последние годы ярко выраженной тенденцией в международном банковском деле является постепенный отход от классических банковских операций кредитования и частичная замена их новыми кредитными продуктами, к которым относятся производные финансовые инструменты или деривативные продукты. На развитых финансовых рынках большой популярностью стали пользоваться сделки, страхующие кредитный риск с помощью кредитных деривативов [1].

В связи с этим важно идентифицировать подходы к управлению кредитным риском в условиях российской экономики. Система управления банковскими рисками — это совокупность приемов (способов и методов) работы персонала банка, позволяющих обеспечить положительный финансовый результат при наличии неопределенности в условиях деятельности, прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к исключению или снижению его отрицательных последствий [3].

Эта система управления может быть описана на основе разных критериев. Исходя из видов банковских рисков, в этой системе можно выделить блоки управления кредитным риском, риском несбалансированной ликвидности, процентным, операционным, потерей доходности, а также комплексные блоки, связанные с рисками, возникающими в процессе отдельных направлений деятельности кредитной организации. При другой системе классификации рисков в качестве самостоятельных блоков выделяются подсистемы управления индивидуальными (частными) рисками и блок управления совокупными рисками. К первому блоку относятся управление риском кредитной сделки и других видов операций банка, ко второму — управление рисками различных портфелей банка — кредитного, торгового, инвестиционного, привлеченных ресурсов и т.д.

Имеются особенности управления рисками на разных уровнях. В соответствии с этим различаются подсистемы управления рисками на уровне

банка в целом, уровне центров финансовой ответственности (ЦФО), групп клиентов и банковских продуктов [6].

На базе такого критерия, как технология управления рисками, система управления банковскими рисками может быть описана как совокупность следующих элементов: выбор стратегии деятельности банка, способствующей минимизации рисков; система отслеживания рисков; механизм защиты банка от рисков. Выбор стратегии работы банка осуществляется на основе изучения рынка банковских услуг и отдельных его сегментов. К числу наиболее рискованных стратегий относятся, как известно, стратегия лидера и стратегия, связанная с продажей новых услуг на новом рынке. Рискованность этих стратегий сглаживается, если банк на других сегментах рынка продолжает работать со старой клиентурой, предлагая ей отработанный пакет услуг. Относительно рискованна и стратегия работы с VIP-клиентами (приват-банкинг), предполагающая индивидуализацию услуг.

Система отслеживания рисков включает способы выявления (идентификации) риска, приемы оценки риска, механизм мониторинга риска.

Использованные источники:

1. Зобова Е.В., Самойлова С.С. Управление кредитным риском в коммерческих банках // Е. В. Зобова, С.С. Самойлова. - Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 12. С. 74-81.
2. Кузнецова Ю.А. Управление операционными рисками банка: методология проблемы // Ю. А. Кузнецова. - Бизнес в законе. 2012. № 1. С. 238-241.
3. Лукьянов К.А., Куликов В.А. Управление кредитными рисками при совершении операций с банками–контрагентами // К. А. Лукьянов, В. А. Куликов. - Наука и технологии трубопроводного транспорта нефти и нефтепродуктов. 2013. № 1. С. 76-79.
4. Максименко К.В. Управление рисками банковской ликвидности на примере коммерческих банков // К. В. Максименко. -Современные научные исследования и инновации. 2012. № 8. С. 11.
5. Тарасова Г.М., Полосуха О.Г. Управление риском ликвидности в деятельности коммерческого банка на основе анализа денежных потоков //Г.М. Тарасова, О.Г. Полосуха. - Вестник НГУЭУ. 2012. № 1. С. 264-273.
6. Хетагуров А.Н. Управление кредитными рисками и регулирование рисков кредитной деятельности коммерческих банков // А. Н. Хетагуров. - Современные научные исследования. 2013. № 17. С. 14-14.

*Стенищева О. Б., к.и.н.
доцент*

ИСО (филиал) РГСУ

Российская Федерация, г. Саратов

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ КАК ФАКТОР МИНИМИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности современного этапа развития российского общества, характеризующегося расширяющимся воспроизводством социальных рисков. Обосновывается точка зрения, что модернизация системы социальной защиты является важным фактором минимизации социальных рисков, связанных с малообеспеченностью населения.

Ключевые слова: социальный риск, социальная защита, модернизация системы социальной защиты

Проблематика социальных рисков приобретает особую актуальность в условиях перехода к инновационной модернизации российского общества, поскольку многие из традиционных и новых рисков являются существенными ограничителями проводимых преобразований.

Большинство исследователей рассматривают проблемы социальных рисков в дискурсе концепции «общества риска», представляющего собой новую социальную реальность, характеризующуюся динамической сложностью и противоречивостью, наличием тенденций самоорганизации, нелинейности и альтернативности развития [4, с. 3]. Акцентируется внимание на том, что современные риски находятся в состоянии постоянно расширяющегося воспроизводства. Наиболее значимыми социальными рисками признаются: возникновение и закрепление новых тенденций в области нищеты [1, с. 10], социальная апатия, фрустрация (основное проявление которой – агрессивность и демонстративная неподконтрольность), рост ксенофобий и этнофобий, «макдональдизация» сознания (ориентация на бездумное и беспредельное потребительство), архаизация социальной практики (возвращение к ушедшим в прошлое формам жизнедеятельности), отчуждение малоимущих от общественной жизни [9, с. 5], депрофессионализация, кризис семьи, ухудшение состояния социального здоровья общества и т.п.

Опасность рискованных ситуаций исследователи видят в том, что они разрывают преемственность в организации институциональной системы, социальных и культурных традиций, дезориентируют, дезинтегрируют людей, порождают фрагментарность, вызывают у современного человека ряд противоречивых психо-эмоциональных состояний, определяя трансформацию его ценностной системы и стратегии поведения [6, с. 86].

С точки зрения достижения целей и задач инновационного развития особую опасность приобретают риски чрезмерной финансовой и имущественной дифференциации, бедности значительной части населения.

В контексте концепции человеческого развития бедность рассматривается как многогранное, многомерное явление, имеющие негативные последствия. Среди наиболее значимых социальных последствий низкого уровня благосостояния в современной России отечественные исследователи выделяют следующие:

- негативные демографические процессы (снижение уровня рождаемости);
- неблагоприятное социально-психологическое состояние российского общества (социальная напряженность, социальная апатия), являющееся существенным фактором алкоголизации и наркотизации населения страны;
- неблагоприятное изменение социальной структуры общества, в том числе, маргинализация населения;
- расширение базы потенциальных преступников и рост числа совершаемых преступлений;
- концентрация бедности в отдельных слоях российского общества и территориях [2, с. 5];
- увеличение доли экономически неактивного населения трудоспособного возраста, межпоколенное воспроизводство бедности [8];
- формирование особой субкультуры бедности, характеризующейся особым образом жизни ее носителей [7, с. 114].

С точки зрения перспектив инновационной модернизации наиболее значимыми являются проблемы, связанные с формированием социального капитала российского общества. Высокий уровень человеческого капитала (знаний, умений, образования, квалификации) значительного числа малообеспеченных, считает И.С. Сазонов, не приводит к увеличению социального капитала российского общества [7, с. 114].

Вместе с тем, именно наращивание социального капитала - капитала «общественной кооперации и солидарности, взаимного доверия, базирующийся на взаимосвязях и взаимодействии индивидов в социуме, на «комбинации общественной деятельности» - создает благоприятную общественную среду для инновационного развития, формирует инновационную культуру [1, с. 32].

Стоит солидаризироваться с мнением Е. Головня, что содержание современных социальных рисков, степень их вероятности и возможные негативные последствия должны определять масштабы и векторы развития системы социальной защиты. Особую роль при этом приобретает поиск инновационных подходов к организации и управлению системой социальной защиты, реализация которых позволит, с одной стороны, повысить социальную защищенность нетрудоспособных слоев населения, с другой,

создать условия для роста человеческого капитала, расширения численности и поддержки тех социальных групп, которые заинтересованы в инновационном развитии и потенциально могут являться его активными участниками [10].

Анализ нормативных правовых документов, определяющих вектор государственной политики в сфере социальной защиты и направления ее практической реализации, позволяет сделать вывод, что в современных условиях усилия российского государства направлены на выработку и реализацию стратегий противодействия новым рискам для наиболее уязвимых категорий населения - детей (риски безнадзорности и беспризорности, социального сиротства, и распространения насилия по отношению к детям), граждан пожилого возраста, инвалидов, семей с детьми. Новые подходы к решению наиболее актуальных социальных проблем данных категорий населения нашли отражение в ряде документов стратегического и концептуального характера. Принципиально важными документами в этом отношении являются Национальная стратегия действий в интересах детей на 2012-2017 годы, Стратегия долгосрочного развития пенсионной реформы в Российской Федерации, проект Концепции государственной семейной политики в Российской Федерации на период до 2025 года.

В этих и других документах декларируемым приоритетом современной государственной политики в сфере социальной защиты становится профилактика различных форм социального неблагополучия и реализация курса на формирование и развитие потенциала самоорганизации индивида/семьи, навыков успешного самостоятельного преодоления кризисных ситуаций.

В соответствии с заявленными приоритетами модернизация системы социальной защиты населения в современных условиях предполагает:

- изменение подходов государственных органов к оказанию социальной помощи населению, предусматривающих отказ от простого финансирования социальных льгот и субсидий, развивающих социальное иждивенчество;
- расширение практики внедрения национальных программ, направленных на стимулирование занятости и самозанятости, развитие личной инициативы, обеспечивающих получение населением доходов и удовлетворение потребностей;
- построение системы объективной оценки эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления в сфере социальной защиты;
- совершенствование механизмов взаимодействия государственных структур и социально ориентированных некоммерческих организаций, обладающих значительным инновационным потенциалом и возможностями

с точки зрения влияния на формирование и развитие человеческого капитала как главного элемента в системе инновационной модернизации.

Использованные источники:

1. Бобков В.Н., Гулюгина А.А., Маликов Н.С., Чесалкина Е.Ю. Социальный контракт как основа модернизации системы социальной поддержки трудоспособного малоимущего населения [Текст] / В.Н. Бобков и др. // Уровень жизни населения регионов России. - 2011. - № 3.
2. Головня Е. Причины социальных рисков и их последствия [Текст] / О. Головня // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - № 2.
3. Кравченко С.А. Становящаяся сложная социальная реальность: проблема новых уязвимостей [Текст] / С.А. Кравченко // Социологические исследования. - 2013. - № 5.
4. Левашов В.К. Риски устойчивого социально-политического развития [Текст] / В.К. Левашов // Социологические исследования. - 2013. - № 12.
- 5. Рассадина Т.А. Россияне в условиях «общества риска»: эмоциональный и ценностный аспекты [Текст] / Т.А. Рассадина // Социологические исследования. - 2013. - № 11.
6. Тощенко Ж.Т. Теоретические и прикладные проблемы исследования новых явлений в общественном сознании и социальной практике [Текст] / Ж.Т. Тощенко // Социологические исследования. - 2010. - № 7.
7. Альтернативы развития. Россия между модернизацией и деградацией. Политологические очерки / Под редакцией Ю.А. Красина. – М.: Институт социологии РАН, 2013 [Электронный ресурс] URL: <http://www.isras.ru/publ.html?id=2762> (дата обращения: 19.05.2014).
8. Сазонов И.С. Бедность как социальная проблема современного российского общества. Дис. ... канд. соц. наук. – Уфа, 2014. [Электронный ресурс] URL: <http://spbu.ru/dissert2/dissert/Sazonov.Dissert.pdf> (дата обращения: 3.05.2014).
9. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика: Промежуточный доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года [Электронный ресурс] URL: http://www.hse.ru/data/2012/02/21/1263128561/doklad_08.pdf (дата обращения: 13.05.2014).
10. Якимчук С.В. Формирование и развитие инновационной системы управления социальной защитой в интересах роста человеческого капитала: Теория, методология, практика: автореф. дис. ... докт. эконом. наук. – Воронеж, 2011 [Электронный ресурс] URL: <http://vak.ed.gov.ru/ru/dissertation/subscription/index.php?id54=12474&from54=296> (дата обращения: 17.04.2014).

-

Степанова В.А.
студент
ФЭИ СВФУ им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск

СОЦИАЛЬНЫЕ КОНФЛИКТЫ ПО РАЛЬФУ ДАРЕНДОРФУ И СПОСОБЫ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Общество, по Дарендорфу, представлено как постоянно меняющаяся система взаимоотношений между конфликтующими социальными группами или классами. Социальные конфликты неизбежны и необходимы. Их отсутствие считается ненормальным для общества. Он определяет современный конфликт как конфликт между ресурсами и притязаниями, полагал, что в основе конфликта лежит противоположность интересов и отношений его участников. Поэтому для выяснения природы конфликта, по его мнению, следует понять, какие интересы не совпадают, какова степень этого несовпадения и как осознают их сами участники конфликта. При этом требуется соблюдение одного важного условия: стороны конфликта должны характеризоваться заметной идентичностью, т.е. вступающие в конфликт должны принадлежать к определенным социальным группам, организациям, институтам.

Таким образом, Дарендорф выделяет разные уровни, на которых может происходить конфликт:

- 1) между несогласующимися ожиданиями, которые предъявляются к человеку, играющему ту или иную роль;
- 2) между социальными ролями, которые мы должны играть одновременно;
- 3) внутригрупповые конфликты;
- 4) между социальными группами;
- 5) конфликты на уровне общества в целом;
- 6) межгосударственные конфликты.

Путь от устойчивого состояния социальной структуры к разветвляющимся социальным конфликтам, что означает, как правило, образование конфликтных групп, аналитически проходит в три этапа.

Первый этап связан с возникновением каузального фона латентных, но реально противоположных друг другу и потому конфликтных интересов, представляемых двумя агрегатами социальных позиций в виде квази-групп.

Второй этап развития конфликта состоит в осознании латентных интересов и организации квази-групп в фактические группы (группы интересов). Конфликты всегда стремятся к кристаллизации и артикуляции.

Для проявления конфликтов необходимо выполнение определенных условий:

- технических (личные, идеологические, материальные);
- социальных (систематическое рекрутирование, коммуникация);

- политических (свобода коалиции).

Третий этап заключается в разворачивании сформировавшегося конфликта, то есть в столкновении между сторонами, отличающимися ярко выраженной идентичностью (нации, политические организации и т. д.). Если такая идентичность еще отсутствует, конфликты в некоторой степени являются неполными.

Формы социальных конфликтов изменяются в зависимости от действия переменных и факторов вариативности. Выделяется переменная насильственности, под которой подразумеваются средства, которые выбирают борющиеся стороны, чтобы осуществить свои интересы. На одном полюсе шкалы насильственности находятся война, гражданская война, вообще вооруженная борьба с угрозой для жизни участников, на другом – беседа, дискуссия и переговоры в соответствии с правилами вежливости и с открытой аргументацией. Между ними находится большое количество поливариантных форм взаимодействия: забастовки, конкуренция, ожесточенно проходящие дебаты, драки, попытка взаимного обмана, угроза, ультиматум и т. д.

Переменная интенсивность относится к степени участия сторон в данных конфликтах. Она определяется значимостью предмета столкновения. Р. Дарендорф поясняет данное положение следующим примером: борьба за председательство в футбольном клубе может проходить бурно и даже с применением насилия, но она, как правило, не означает для участников так много, как в случае конфликта между предпринимателями и профсоюзами по поводу заработной платы.

В работе «Элементы теории социального конфликта» Дарендорф выделяет три основных способа регулирования конфликта:

1. подавление
2. отмена путем ликвидации противоречия
3. регулирование

Подавление конфликта исторически всегда предпочиталось властвующими силами, хотя практика свидетельствует о негативных последствиях такого решения. Пропорционально стремлению подавить конфликт растет его злокачественность. Кроме того, насилие порождает рост сопротивления и эскалацию насильственных действий, в конечном счете, аккумулирует энергию, которая порождает социальную революцию. В свою очередь революция высвобождает из-под социального контроля энергию насилия, которая оказывает на общество разрушительное действие. Метод подавления не может использоваться как единственное средство решения проблемы, поскольку приводит к накоплению потенциала разрушительных сил.

Второй способ отмена конфликта также нельзя назвать эффективным, по Дарендорфу. Под отменой понимается полное устранение или

ликвидация противоречий и противоположностей путем вмешательства в существующие структуры. Такие действия создают лишь иллюзию разрешения конфликта. Можно устранить предмет конфликта, но нельзя ликвидировать сам конфликт. Поскольку мы выяснили, что неравенство постоянно в обществе как основа его социальной структуры, то нельзя и разрешить конфликт как таковой, уничтожить различие людей. Единство народов и бесклассовое общество, - пишет Дарендорф это только два из многих проявлений подавления конфликта под видом их разрешения.

Сам автор данной концепции отдает предпочтение регулированию конфликта, которое не претендует на его разрешение, но смягчает его течение, снижая возможность прямых кровавых столкновений, делая их контролируемыми, а высвободившуюся энергию можно использовать на созидательные изменения социальных структур. Но успешному регулированию поддаются не все конфликты, а лишь те, которые порождены объективными противоречиями и выражают тенденции развития социального организма.

Для регулирования конфликтов их необходимо, прежде всего, манифестировать, т.е. вывести из скрытого состояния и легализовать, сделать явными стороны конфликта. Вторым регулирующим механизмом является выработка правил игры, которыми являются существующие и принимаемые всеми участниками нормы морали, права, законодательство, а также уставы, соглашения, договора и др. Кроме того, конфликтующие стороны должны быть хорошо организованы для принятия этих правил игры всеми членами конфликтующего сообщества.

Использованные источники:

1. Гвоздицин А. Г. Современный социальный конфликт и его теория по Р. Дарендорфу
2. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта // Социологические исследования. 1994. N 5.

*Степанова В.А.
студент
ФЭИ СВФУ им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

ВЛИЯНИЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНФЛИКТОВ НА МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СТУДЕНТОВ

Современный период развития общества характеризуется возрастающей ролью политики в общественной жизни. Она сегодня охватывает все сферы жизни общества, оказывает глубокое влияние на их развитие. Учитывая политическую ангажированность современного общества, а также влияние СМИ на формирование общественного мнения,

можно с полной уверенностью утверждать, что влияние политики на межличностные отношения молодежи достаточно велико.

В ходе исследования были опрошены студенты Северо-Восточного федерального университета им. М.К.Аммосова в г.Якутске.

Судя по ответам респондентов можно сделать следующие выводы:

1. В целом, молодежь заинтересована, но не полностью интересуется политикой, она в курсе происходящих событий, но более чем на уровне «интереса» к этому не относится.

2. На вопрос «Осведомлены ли Вы о внешних отношениях РФ с другими странами?» студенты ответили, что осведомлены о внешней и внутренней политике на уровне выше среднего.(71%) Можно сделать вывод, что те конфликты, которые имеют место быть, хорошо освещены СМИ и следовательно молодежь в курсе всех происходящих событий.

О межнациональных конфликтах молодежь будет более осведомлена, т.к она гуще и чаще описывается СМИ, чем обычные повседневные новости. Конфликт привлекает больше внимания чем иная новость и ,следовательно, больше и чаще доносится до сознания студентов. В качестве примера возьмем конфликт с Украиной: конфликт, связанный с нефтью и газом очень сильно отразился на отношении студентов к представителям Украины и, как мы знаем, еще в 2009 году на конкурсе Евровидении от России выступала представительница Украины, что привело к немалочисленным мятежам и стычкам. Что уж говорить о сегодняшней ситуации.

3. В целом студенты относятся к приезжим людям скорее положительно, чем отрицательно (52%). Эти ответы дают надежду и оставляют место для радости, значит еще можно внедрить в сознание молодежи то, что Россия – многонациональная страна и мы сильнее, когда мы вместе.

4. На вопрос «Как Вы можете объяснить Ваше негативное отношение к приезжим?» 42% студентов ответили «нежелание интегрироваться в российское общество», 27% опрошенных отметили вызывающее поведение.

5. 50% респондентов ответили, что относятся нормально к нации конфликтующей страны.

6. На вопрос «Может ли межгосударственный конфликт влиять на межличностные отношения людей разных национальностей?» Большинство ответов гласит, что эти две области не связаны, это говорит о том, что в сознании молодежи сидят правильные ценности о том, что проблемы государств должны решаться на государственном уровне, что молодежь и студенты не должны быть вовлечена в это. Однако в реальной жизни все наоборот.

Итак, можно сделать вывод, что в целом межгосударственные конфликты негативно влияют на межличностные отношения среди

студентов. Молодежь – это будущее нашей страны, она должна будет представить Россию на мировой арене. Россия многонациональная страна и единство народов в нашей стране, как ни в каком другом месте, стоит на очень важной ступеньке. Ведь страна сильнее, когда она едина и разрушить страну можно только изнутри.

Проблемы государств должны решать на уровне самих же государств, а не вмешивать в них народы, создавая тем самым проблемные ситуации для молодежи и разрушая моральные ценности и ценности единства среди молодежи в нашей стране. Проблем можно перечислять бесчисленное количество, жаль, что эти конфликтные ситуации только накапливаются. Государство и СМИ должны стараться не вовлекать студентов к решению государственных проблем силовыми и антиморальными способами. Молодежь должна учиться быть толерантной, осознавать единство нации и единство народов, как представителей России.

*Степанова В.В.
студент 2го курса*

*Серебрякова Е.А.
старший преподаватель*

*Институт экономики и управления
Россия, г. Ставрополь*

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОМ

На современном этапе развития финансовой системы нашей страны в период кризиса приобретает особую важность управление рисками в коммерческом банке.

По мнению многих авторов, риск-менеджмент представляет собой систему управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления. Для банков целью управления риском является получение наибольшей прибыли при оптимальном, допустимом соотношении прибыли и риска. Так как увеличение доходов ведет к росту риска, то необходимость грамотного управления им является одной из ведущих задач в системе управления банком, что также позволит снизить его издержки.

На практике главным является не исключение риска вообще, а предвидение, оценка и снижение его уровня. В результате неверных оценок рисков или отсутствии возможности противопоставить им какие-либо действенные меры для банка могут наступить негативные последствия.

Одним из ведущих направлений риск-менеджмента является управление кредитным и рыночным риском, последний из которых сочетает в себе фондовый, валютный и процентный риски.

Рыночный риск возникает вследствие неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и

производных финансовых инструментов кредитной организации, а также курсов иностранных валют, драгоценных металлов.

Фондовый риск – это риск коммерческих банков, связанный с осуществлением операций с ценными бумагами.

Валютный риск представляет собой вероятные потери вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют, драгоценных металлов по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах, драгоценных металлах.

Процентный риск – это риск, связанный с возникновением финансовых потерь (убытков) из-за неблагоприятного изменения процентных ставок по активам, пассивам и внебалансовым инструментам кредитной организации.

Таким образом, управление рисками представляет собой одну из функций менеджмента банка, которая основывается на определенных принципах: осознанность принятия рисков; управляемость принимаемых рисков; сопоставимость уровня принимаемых рисков с уровнем доходности проводимых операций и с финансовыми возможностями банка; экономичность управления рисками; учет временного фактора в управлении рисками; учет возможности передачи рисков. С учетом данных принципов формируется система по управлению рисками, которая предусматривает последовательное осуществление нескольких этапов: идентификация, оценка, управление риском, контроль.

Для идентификации риска, как и других элементов системы управления, большое значение имеет информационная база, которая складывается из сбора и обработки соответствующей информации. Дело в том, что отсутствие соответствующей информации – важный фактор любого риска.

Оценка риска – это расчет размера возможных потерь. В рамках этого этапа можно выделить несколько основных методов оценки банковских рисков: статистический, экспертных оценок и аналитический.

Метод экспертных оценок основывается на базе изучения оценок, произведенных экспертами, и включает составление обобщающих экспертных оценок.

Аналитический метод предполагает анализ зон риска с установлением оптимального риска для каждого вида банковской операции и их совокупности в целом. Анализ и оценка банковского риска во многом определяются методами их расчета.

Расчет совокупной величины рыночного риска осуществляется по формуле:

$$PP = 12,5 \times (ПР + ФР) + ВР,$$

где:

PP – совокупная величина рыночного риска;

ПР – величина процентного риска;

ФР – величина фондового риска;

ВР – величина валютного риска.

Третий этап представляет собой выбор стратегии и метода воздействия на риски с целью минимизации возможных негативных последствий в будущем и его дальнейшая реализация. Эти методы условно можно разделить на четыре группы:

- методы предотвращения рисков;
- методы перевода рисков;
- методы распределения рисков;
- методы поглощения рисков.

К методам регулирования риска можно отнести:

- 1) создание резервов на покрытие убытков в соответствии с видами операций банка, порядок использования этих резервов;
- 2) порядок покрытия потерь собственным капиталом банка;
- 3) определение шкалы различных типов маржи (процентной, залоговой и т.д.), основанной на степени риска;
- 4) контроль за качеством кредитного портфеля;
- 5) отслеживание критических показателей в разрезе видов риска;
- 6) диверсификация операций с учетом факторов риска;
- 7) операции с производными финансовыми инструментами;
- 8) мотивацию бизнес-подразделений и персонала, связанного с рисковыми операциями банка;
- 9) ценообразование (процентные ставки, комиссии) с учетом риска;
- 10) установление лимитов на рисковые операции;
- 11) продажа активов;
- 12) хеджирование индивидуальных рисков.

На заключительном этапе управления риском осуществляется корректировка результатов реализации выбранной стратегии с учетом новой информации.

В целом, система управления банковскими рисками – это совокупность приемов (способов и методов) работы персонала банка, позволяющих обеспечить положительный финансовый результат при наличии неопределенности в условиях деятельности, прогнозировать наступление рискового события и принимать меры к исключению или снижению его отрицательных последствий.

Следовательно, для построения эффективной системы управления банковскими рисками с учетом указанных принципов необходимо:

1. Сформулировать во внутрибанковских документах стратегию и задачи управления;
2. Установить принципы определения, оценки и диагностики риска в качестве основы при определении приоритетных стратегий и задач и

обеспечить сбалансированную защиту интересов всех лиц, имеющих отношение к банку;

3. Использовать для создания важных процедур управленческого контроля данные принципы в качестве базы;

4. Определить процедуры обеспечения ответственности, самооценки и оценки результатов деятельности в соответствии с системой контроля, использовать данные процедуры в качестве факторов совершенствования процесса управления;

5. Следует разработать механизм мониторинга и обратной связи в целях обеспечения высокого качества процедур, оценки и проверки их соблюдения.

Соблюдение рекомендаций позволит руководству банков на основе данных анализа и полученных выводов своевременно принимать оптимальные решения в области рыночных рисков, выбирать в каждом конкретном случае определенные методы управления.

Таким образом, управление кредитным риском – ключевой фактор, определяющий эффективность деятельности банка. Особенно важно иметь эффективную систему управления кредитным риском в условиях финансового кризиса, жесткой конкуренции среди множества кредитных учреждений и банковских продуктов, а также нестабильности и несовершенства банковского законодательства.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Положения. О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска [Текст]: [Положение № 387-П от 28.09.12 г. в ред. от 25.10.13 г.] – «КонсультантПлюс» – www.consultant.ru

2. Российская Федерация. Положения. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности [Текст]: [Положение № 254-П от 26.03.2004 г. в ред. от 24.12.12 г.] – «КонсультантПлюс» – www.consultant.ru

3. Российская Федерация. Инструкции. Об обязательных нормативах банков [Текст]: [Инструкция № 139-И от 03.12.12 г.: по состоянию на 13.12.12 г.] – «КонсультантПлюс» – www.consultant.ru.

4. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков [Текст]: учебник / Н.С. Костюченко. – СПб.: ИТД «Скифия», 2010.- 440 с.

3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Современный экономический словарь [Текст] / Под редакцией Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. – М.: 2008. – 480 с.

Степанова А.А., к.э.н.

ассистент

Давыдова О.Г.

ассистент

*кафедра менеджмента инновационной и инвестиционной
деятельности*

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Украина, г. Киев

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Аннотация: Исследованы основные теоретические аспекты применения кластерной теории в региональном развитии страны. Предложено использование методики кластеров в отраслевом и территориальном разрезе экономики Украины с целью повышения ее эффективности и конкурентоспособности.

Ключевые слова: кластер, инновационный кластер, инновационные стратегии, конкуренция, социально-экономическое развитие.

На сегодняшний день кластерная политика является наиболее эффективным инструментом повышения конкурентоспособности и инновационности всех сфер экономики стран мира. Углубление мировых интеграционных процессов и обострение территориальной конкуренции обуславливают необходимость обновления механизмов стимулирования развития регионов Украины, в частности с учетом кластерного подхода, что для практики отечественного государственного управления является еще достаточно новым и малоисследованным.

Количество промышленных предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, неуклонно падает (с 26% в 1994 г. до 13,6 % в 2012 г.), так же как и доля инновационной продукции в общем объеме реализованной промышленной продукции (в 2012 г. она составляла 3,3 %) [1-4]. Доля готовых товаров в украинском экспорте составляет лишь 30-35 %, соответственно сырья и полуфабрикатов - 65-70 %, тогда как в мировом экспорте готовые товары составляют 77,5 %, сырье и полуфабрикаты - 12,5 % [1,2].

В условиях ускорения интеграционных процессов и глобализации мировой экономики, усиление международной конкуренции, экономическое развитие нашего государства становится более зависимым от способности базовых отраслей экономики и регионов успешно конкурировать на мировом рынке.

Глобальные технико-технологические и социально-экономические изменения, которые происходят в результате ускорения темпов научно - технического прогресса, активизации инновационных процессов, требуют разработки новой философии национального возрождения, новых подходов

к социально-экономическому развитию регионов Украины. Особенно это актуально сегодня, когда мировое сообщество и Украина переживают очередную волну экономического кризиса.

В сложившихся условиях для устойчивого развития украинской экономики необходимы мероприятия институционального характера, которые должны быть направлены на дальнейшую либерализацию рынка и на стимулирование сферы НИОКР путем создания территорий с финансовыми и налоговыми льготами. Решение этой сложнейшей и, безусловно, актуальной проблемы может быть найдено только на основе системного подхода, который должен охватывать не только указанные выше сферы, но и весь комплекс вопросов, начиная с инновационной политики и заканчивая организацией труда на отдельном рабочем месте.

Проблематике экономического, в частности инновационного развития на основе кластерного подхода уделяли внимание и описывали в своих трудах такие зарубежные и отечественные ученые как М. Энрайт, А. Исаксен, А. Маршал, М. Портер, С. Розенфельд, Е. Янг Лоурен, В. Геец, П. Саблук, К. Романова, В. Федоренко. В своих научных трудах указанные авторы раскрыли теоретические основы кластеризации, рассмотрели его механизм, проанализировали особенности кластерных образований и определили перспективы их развития. Однако сегодня существует ряд проблем, связанных с оценкой возможностей кластерного подхода к организации нового уровня и качества производственных связей субъектов хозяйствования, с оценкой потенциала конкурентоспособности территориальных объединений, сетевых структур и других кластерных образований, с внедрением новой философии хозяйствования на основе кластеризации экономики. До сих пор актуальными остаются проблемы выявления и формирования конкурентоспособности кластеров в украинской промышленности. Еще одним нерешенным вопросом остается использование кластерного подхода в формировании и регулирования инновационной системы Украины.

В связи с этим целью статьи является определение сущности кластерного подхода, особенности его применения в управлении инновационным развитием страны и повышением конкурентоспособности регионов и страны в целом.

Основным методом исследования является анализ текущей ситуации, который способствовал разработке методов реализации инновационных стратегий в Украине.

Согласно теории формирования конкурентных преимуществ М. Портера, кластер – это группа географически сконцентрированных фирм и, связанных с ними организациями, которые действуют в определенной сфере, характеризуются общей деятельностью и взаимодействуют друг с другом [6, с.258].

Кроме того, « ... много кластеров включают органы и другие учреждения - такие, как университеты, центры стандартизации, торговые ассоциации, которые обеспечивают образование, специализированное переобучение, информацию, исследования и техническую поддержку» [5].

Понимая стратегическую важность кластерных образований для развития стран и регионов, в основу региональных программ ЕС на период 2007-2013гг. было положено именно кластерный подход [8].

Кластеры влияют на экономику в трех направлениях:

а) повышают производительность фирм и отраслей за счет специализации труда, появления требовательных потребителей, экономии масштаба, доступа к технологиям, совершенствование логистических цепочек, сотрудничества обучения и сотрудничества;

б) создают возможность для инновационного и производственного роста;

с) стимулируют и облегчают формирование нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера.

Первоначально кластерный подход использовался для выявления приоритетных отраслей экономики, имеющих экономический потенциал для повышения внешнеэкономической конкурентоспособности государства. Именно поэтому, кластерное развитие - это один из признаков современной инновационной экономики, в результате чего будет получено наряду с социальным, экономическим и другими эффектами - синергический.

Синергический эффект реализуется на основе технического и технологического переоснащения, за счет постоянства взаимосвязей, уменьшение транзакционных издержек, сокращение транспортных расходов, рационального использования всех видов местных ресурсов (природных, производственных, финансовых, инновационных, информационных, трудовых), создание условий для сочетания с территориальным планированием и управлением.

Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств за счет повышения эффекта производственной структуры, позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение длительного времени.

Инновационный кластер является объединением различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, органов государственного управления, общехозяйственных организаций и т.д.), которое позволяет использовать преимущества двух способов координации экономической системы - внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что дает возможность более быстро и эффективно распределять новые знания, научные открытия и изобретения. Тенденции к созданию инновационных кластеров чаще всего имеют общую научную или

производственную базу, развитие кластера может быть гарантированным только при условии, что научная база позволяет построить кластер не по специализированному, а по дифференцированному типу [3].

Таким образом, в кластере одновременно реализуются несколько основных функций:

- распространяются инновации научно - технические и организационно - экономические от одного предприятия к другому, обеспечивая постоянный рост производительности в кластере в целом;
- снижаются расходы, в т.ч. на исследования и разработку новшеств, за счет близкого соседства связанных предприятий;
- в результате все участники кластера получают синергический эффект за счет постоянства взаимосвязей, сокращения расходов и рационального использования материальных, природных, трудовых ресурсов;
- всеми участниками кластера приобретаются дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба, охвата и синергии.

Мировой опыт свидетельствует о том, что именно кластерный подход позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе для создания и вывода конкурентоспособных товаров и услуг на национальном и мировом рынках. В Украине создание кластерных формирований находится на начальном этапе, где передовые позиции занимает город Харьков. Однако в современных условиях приобретает развитие и популяризация создания кластерных формирований в туристической, пищевой и машиностроительной сферах. Таким образом, согласно с аналитическим докладом «Инновационные подходы к региональному развитию в Украине» кластерными формированиями охвачено почти все регионы Украины (табл. 1) [4, с. 17-18].

Таблица 1

Распределение кластерных образований по областям Украины*

Кластеры	Области											
	Хмельницкая	Ивано-Франковская	Житомирская	Черкасская	АР Крым	г. Севастополь	Донецкая	Запорожская	Херсонская	Николаевская	Одесская	г. Измаил
Туристический	+	+			+	+					+	+
Пищевой	+				+			+				
Швейный	+											
Сельскохозяйственный	+											

Строительный	+											
Перевозчики				+								
Рыболовство					+				+		+	+
Производители текстиля		+										
Камнедобывания та камнеобработки			+									
Металлургии							+					
Горношахтный							+					
Нанотехнологии							+					
Машиностроительный							+				+	
Приборостроительный								+				
Транспортный												
Сельхозмашиностроительный								+				
Транспортно-логистический									+		+	
Морской						+				+		
Судостроение										+		
Электроника										+		
Металоосервиса											+	
Органического земледелия												+
Социального предпринимательства						+						
Инновационный						+						
Экологический						+						
Альтернативной энергетики						+						

* Составлено авторами на основе [4]

Процессы кластеризации в Украине сопровождаются инвестиционной активностью, повышением уровня занятости, ростом поступлений в бюджеты через уплату налогов. В табл. 2 представлены региональные стратегии развития Украины.

Таблица 2

Региональные стратегии развития Украины*

Стратегия	Характеристика
Стратегия развития Сумской области «Новая Сумщина»	Создание кластеров в АПК и строительства;
Стратегия повышения экономической конкурентоспособности Днепропетровской области	Кластеры жилищного строительства и сельского хозяйства
Стратегия устойчивого развития Харьковской области до 2020 г.	Переработка аграрной продукции и развитие жилищного строительства за 9 кластерными структурами: кластер альтернативной энергетики, высокотехнологичного и научно - образовательного кластера на базе технопарка «Технополис», трансграничный транспортно-торгово-логистический кластер «Брама Украина-Россия»;
Стратегия повышения конкурентоспособности Донбасса «Донбасс 2025:	Переориентация металлургического кластера на сельскохозяйственный и пищевой промышленности, уменьшив зависимость от металлургической

стратегия будущего»	промышленности. Процесс кластеризации уже началась;
«Стратегия экономического и социального развития АРК на 2011-2020 гг.»	Формирование за 3-5 лет кластеров в санаторно-курортной и туристической сфере, сельском хозяйстве и пищевой промышленности региона; в машиностроительной и судостроительной сферах, энергетике.

*Составлено авторами на основе [7]

Кластерный подход позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе. Проведенное исследование научных источников кластерной теории позволило сделать ряд выводов:

- кластер - это институт нового типа экономических отношений между участниками на замкнутой территории;
- кластерное образование экономически эффективным других форм организации деятельности, что связано с синергическим эффектом совместной деятельности и ролью государства;
- безусловно, кластер имеет и ряд недостатков, связанных с его доминантной позицией в регионе, и со специализацией, что распространяется не на одиночное предприятие или их группу, а на целый регион, на тысячи юридических лиц и людей, локализованных в кластерном регионе. Итак, сравнивая суммарные выгоды от применения кластерной формы с его недостатками, а также альтернативными вариантами организации производства, можно отметить высокую устойчивость, гибкость и эффективность кластера, которые являются высоко востребованными в глобальной экономике;
- кластер имманентно связан с регионом, не только его экономическим, но и социально-культурным профилем, что в дальнейшем будет способствовать, при внедрении соответствующих правительственных программ развития территорий, учету интересов всех участников регионального сообщества.

В связи с этим существенным моментом становления и развития кластеров в украинской экономике должно стать формирование системы инновационных стратегий развития, как на уровне государства, так и на уровне отдельных предприятий. С учетом опыта европейских стран в процессе формирования своих стратегий инновационного развития, отечественным промышленным предприятиям необходимо делать ставку на экологичность готовой продукции и используемых технологий, ресурсо- и энергосбережения, при этом основными направлениями их стратегий должны стать повышение гибкости производства, рост за счет инвестиций, слияний и поглощений, а также корпоративные альянсы.

Использованные источники:

1. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. /Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
3. Промислова політика як чинник післякризового відновлення України : аналіт. доп. – К. : НІСД, 2012. – 41 с.
4. Жилінська О.І. Інновації: проблеми теорії і практики [колект. монографія] / О.І. Жилінська. - Харків: ІНЖЕК. - 2011. - С. 230-250.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Державне агентство України з інвестицій та інновацій [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.in.gov.ua.
7. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні [Електронний ресурс]: аналіт. доп. – К.: НІСД, 2011. – 47 с. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inovac_pidhod-d3220.pdf.
8. Communication from the Commission to the council, the European Parliament, the european economic and social committee and the committee of the regions: Putting knowledge into practice: A broad - based innovation strategy for the EU. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0502:FIN:en:PDF>

*Стенура И.В.
Украина, г. Киев*

ОБЩЕСТВЕННЫЙ КРИЗИС НОЯБРЬ 2013 – ФЕВРАЛЬ 2014 ГГ. В УКРАИНЕ И ЕГО ОТРАЖЕНИЕ НА НАЦИОНАЛЬНОМ ТЕЛЕВИДЕНИИ

Введение. Общие процессы, приведшие к революционному развитию событий в Украине, имеют много причин, они уже анализируются исследователями [3; 23; 42]. Мы рассмотрим частный аспект: фактор освещения украинскими традиционными электронными СМИ событийного и хронологического ряда кризиса, которые по типу собственности преимущественно частные. Нетрудно понять, что характер освещения общественно-политических событий каналами окажется различным и отразит противоречия между бизнесом и правительством.

Состояние медиарынка. Сразу оговоримся, что структура собственности на медиаресурсы в Украине – сложна и возможны юридические коллизии в случае опосредованного владения бизнесменом (компаньоном) медиаактивом, вхождения в наблюдательные советы и т.д. [9] Автор здесь просто следует за сообщениями прессы. 1) U.A. Inter Media Group Limited. Её связывают с Д.Фирташем. Компания владеет телеканалами

Интер (крупный совладелец С.Лёвочкин), НТН, К1, Мега, Энтер-Фильм, К2, Пиксель и MTV. 2) Каналы связываемые в прессе с Ринатом Ахметовым. «Украина» – общего программирования, а также специализированные – "Киноточка" и "НЛО-ТБ", "Футбол", "Футбол+". Региональный "Донбасс". 3) Каналы связываемые с Игорем Коломойским, Группа компаний «1+1». 1+1 – общий. Также "Кино" (ныне 2+2), ТЕТ и Сити. 4) Каналы близкие к Виктору Пинчуку – "Новый канал", СТБ, ICTV, М1 и Q-Tv.[11;24;25;30;34]. 5) «5 канал», близкий к П. Поршенко 6) В стране небольшой по объёму госсектор телевидения и радио: «Первый национальный», «Культура», «УТР», «Рада» и региональные областные станции (телевидение), и «Национальное радио». Доля 18+ для «Первого национального» GfK (1.34%) за 12.2013, Nielsen (1.23 %). 7) В последние годы складывается рынок интернет-телевидения. Это каналы Громадське ТВ, IN_TV, UKR_STREAM, 112 и пр., но их широкое распространение сдерживается низкоскоростным доступом в Интернет у большинства населения и неясностью с финансированием этих каналов.

Предваряющие события. Поводом для начала кризиса послужила приостановка Украиной процесса подписания соглашения об ассоциации с Европейским Союзом. 21 ноября на Майдане Независимости собирается митинг (Евромайдан) из общественных активистов. Его инициатором считается теле- и интернет-журналист Мустафа Найем, который обратился через Facebook к коллегам с просьбой прийти. Украинский Facebook стал политической и общественной площадкой. Оперативная информация была сосредоточена в Twitter. А американская «Радио Свобода» одна из первых среди новостных сайтов запустила прямые трансляции событий от веб-камер. Затем прямые трансляции будут вести СпільноТВ, UKR_STREAM. Уже с самого начала событий Евромайдана вырос рейтинг каналов новостного жанра. Рост аудитории новостных каналов во время политического кризиса естественен (А.Таранов, агентство Kwendi). Согласно данным исследования телеаудитории Индустриального телевизионного комитета, которое реализуют компании GfK Ukraine и «Коммуникационный альянс», доля «Пятого канала» поднялась с 1,98% до 4,17%, а каналов «ТБі» и «24» — с 0,51% до 0,86% и с 0,54% до 1,59% соответственно. Рекорд для онлайн-трансляций поставило Громадське.tv — 30 ноября после разгона митинга его посмотрело около 2 млн. зрителей [58].

Первый этап – «вокруг подписания соглашения с ЕС» (ноябрь). В интервью «Киевской правде» известный украинский телекритик Н.Лигачёва отмечает, что с 22 ноября (когда состоялся крупный митинг) очень осторожно освещали события телканалы «Интер» и «Украина», «подавая прежде площадной лайф и практически избегая политических меседжей, критики власти, умалчивая позицию оппозиции». А канал «1+1» скорее симпатизировал студенческому Евромайдану, включая протест непартийных

общественных активистов. Анализируя работу каналов медиагруппы близкой к Виктору Пинчуку, делались выводы о сбалансированности освещения событий на СТБ и «Новом канале» [33]. Е.Сурганова писала [50]: «Самым заметным СМИ освещавшим «евромайдан»... стал интернет-телеканал «Громадське.тв» (буквально — «Общественное телевидение»). Он был создан летом 2013 года группой независимых украинских тележурналистов, в том числе выходцами с оппозиционного канала ТВі, весной со скандалом сменившего руководство, и также ряда других украинских СМИ: «5 канал», «1+1», «Интер», «Радио Свобода», «Украинская правда» и РБК Украина. В середине сентября они получили грант от посольства США в размере 400 тысяч гривен (вдобавок к уже собранным 65 тысячам) и вскоре запустили тестовое вещание. В субботу и воскресенье «Громадське.тв» вело многочасовые прямые эфиры из Киева: ведущие сидели в студии, зачитывая новости из интернета и обсуждая их друг с другом, а также периодически делали включения с корреспондентами и камерами, рассредоточенными по городу. Происходящее они обсуждали с экспертами и непосредственными участниками событий. Одни гости приходили в студию, а у других — например, у лидеров оппозиции, находившихся фактически в эпицентре событий, — брали комментарий по Skype или по мобильному: звук с телефона ведущего просто выводился в эфир (такой стиль ведения сохранялся и далее – прим. – Авт.). ... Телеканал «Украина» включился с экстренным выпуском новостей в пять часов — вскоре после сообщений о штурме киевской мэрии. Русскоязычный «Интер» в воскресенье делал отдельные выпуски новостей, а к вечеру пустил многочасовой эфир с прямыми включениями и сюжетами, сделанными ранее. Наиболее подробно освещал субботние и воскресные события «5 канал» — его камеры присутствовали и при разгоне майдана бойцами «Беркута» в ночь на 30 ноября, и при столкновениях с милицией на улице Банковой 1 декабря. Однако, «Первый национальный» (гостелевидение) умалчивал о жестокостях при разгоне 30 ноября. А о событиях 1 декабря был подготовлен нейтральный сюжет, но поставили его в сетку ближе к ночи. Небольшие новостные выпуски, правда, делал сотрудничающий с «Первым национальным» украинский филиал Euronews. — писала Сурганова [50].

Когда 23 ноября первые митингующие в Киеве выходят на улицы — увольняют Т.Мельниченко — выпускающего редактора делового канала «Бизнес», не согласную с приостановкой курса на евроинтеграцию. В утренний эфир она ставит сюжет о митинге в 2 тыс.чел. Вот как сама она это объясняет: По её словам, когда новость о евромайдане шла в эфир, «которую дал даже Reuters, я руководствовалась журналистскими принципами. Конечно, без гражданской позиции не обошлось — считаю, что люди должны знать правду — для этого есть журналисты». Руководство канала настаивало на неформатности репортажа для канала и не увидело тут политики [15].

Второй этап. Антиправительственные выступления. 30 ноября 2013-19 января 2014. Наибольший шквал критики от сторонников евроинтеграции на этом этапе получает «Первый национальный» телеканал. Это государственное телевидение, полностью финансируемое правительством и почти всегда придерживающееся официальной точки зрения. В начале декабря оттуда увольняются два журналиста – корреспонденты И. Медеян и С. Лефтер из-за несогласия с редакционной политикой по поводу освещения общественно-политических событий в стране. [46;21]. Общественный совет при Государственном комитете телевидения и радиовещания Украины на заседании, которое состоялось 20 декабря 2013 г. в Киеве, призвал «Первый национальный» телеканал объективно освещать общественно важные события. По заключению экспертов Совета, в течение ноября-декабря 2013 года политика руководства НТКУ показала, что «Первый национальный» телеканал даёт информацию с нарушением журналистских стандартов сбалансированности, беспристрастности и объективности. Приглашались сторонники в основном двух партий – Регионов и коммунистической. Во время переломных событий на сайте доминировала информация о детском Евровидении. Канал замалчивал неудобные для правительства факты [35]. Изучения эфира основных телеканалов 6 декабря 2013 г. показало, что все каналы не показали лежащий протест под Генпрокуратурой за освобождение участников протестов возле Администрации Президента 1 декабря, где были серьёзные стычки. О том, что ЕС проконтролирует расследование разгона Евромайдана 30 ноября, и создаст специальную комиссию с участием оппозиции, рассказали все телеканалы, исключая «Первый национальный» и «ICTV» [14;54]. Шествия и пикеты не обошли и офисы телевизионных каналов. Активисты Евромайдана вместе с оппозиционными политиками 7 декабря 2013 г. провели акции возле офисов телеканалов: Первый национальный, Интер, 1 +1, ICTV, ТРК "Украина". Силовики усилили охрану телецентра в Киеве. 9 декабря силовики заняли офисы редакций «Цензор.нет», «Вечерние вести» и телеканала IN_TV, которые находились в одном здании, что и киевский офис партии «Батькивщина». На некоторое время работа оппозиционных сайтов была парализована, информация от оппозиционных кругов перестала поступать в Интернет. В тот же день на территорию «5 канала» проникли неизвестные боевики (по общему мнению, противники евроинтеграции), однако работу канала они не прервали. Наутро после неудачного штурма Майдана 11 декабря зам. Госсекретаря США В. Нулланд выходит на Майдан, где раздаёт митингующим и правоохранителям булочки – эти кадры обойдут все ТВ-каналы. 13 декабря миллиардер Д.Фирташ, глава Федерации работодателей Украины, выступил с обращением к обществу: Федерация работодателей Украины призывает власти и оппозицию сесть за стол переговоров и найти консенсус в

обществе» [10]. С подобными же призывами выступали предприниматели Р.Ахметов и В.Пинчук. Анализируя эфиры телеканалов "1+1" и "Интер", подконтрольные миллиардерам Игорю Коломойскому и Дмитрию Фирташу соответственно, можно сделать вывод, что они занимают сходную позицию. Об этом сообщал сайт еженедельника «Зеркало недели» [10]. Н. Лигачёва (шеф-редактор сайта «Телекритика») в интервью сайту «Укррудпом» объяснила ситуацию с освещением событий вокруг Майдана так. По её мнению, телеканалы получили команду работать более свободно. Собственники каналов-олигархи считают евроинтеграцию более выгодной (выгодные контракты с западными партнерами, счета в европейских и американских банках и пр.), нежели интеграцию в Таможенный союз. В этом их позиция не совпадала с изменившейся провластной. Также имели место определённые противоречия в интересах украинских бизнес-групп и российского бизнеса, это и «свидетельство того, что олигархи вошли в клинч с нынешней властью». Лигачёва отмечает серию репортажей на ТВ не соответствующих действительности. Так после визита в Брюссель первого вице-премьера Сергея Арбузова многие телеканалы давали заявления украинских чиновников об успехе, разработке совместно с ЕС дорожной карты по подготовке к подписанию Соглашения об ассоциации. В то же время Комиссар ЕС по вопросам расширения и Европейской политики соседства Штефан Фюле, сообщил об обратном — фактической приостановке движения в направлении ассоциации. Неполная информация: 12 декабря состоялся круглый стол оппозиции, общественных деятелей и президента В.Януковича. Телеканалы не информировали об основных требованиях оппозиции. Первое время массовых протестов был перебор информации со стороны Евромайдана, но такое случается в час общественных протестов; власть была пассивной и не создавала поводы [27]. Проведенный Академией Украинской прессы анализ новостного вещания 8 ведущих телеканалов в декабре 2013 г. (Интера", "1+1", Нового канала, СТБ, ICTV, Первого национального, 5 канала и ТВі) показал, что лишь в 19% сообщений дают две точки зрения на политические события (в ноябре 26%, в сентябре 24%). Больше всего сообщений с двумя точками зрения присутствует на ТРК "Украина" – 23%. Меньше всего на ТВі – 14% и Первом национальном – 16% . 53% сообщений сопровождалось конфликтным и негативным контекстами (в ноябре 50%). Наибольшее их число на ТВі – 70% (в ноябре на СТБ – 71%), а наименьшее на Первом национальном – 34% (в ноябре 20%). Положительный контекст в среднем составляет 5% (в ноябре 13%), крупнейший на ICTV (8%), а на "Интер" и Первом национальном – по 7%. Сомнительные и негативные оценки в теленовостях чаще всего адресованы Кабинету министров – 47% [40]. По мнению участников форума телезрителей sat-expert.com поддерживали Евромайдан: 5 канал (5 канал, Astra 4A-4.8°E 12680 V 3333 авто), ZIK (Amos

4°W 11610 Н 3600 3/4), TBI, Espresso TV (Astra 4.8°E 12380 Н 27500 3/4), <http://spilno.tv/euromaidan-online>, <http://hromadske.tv>, нейтрально освещали 112 Ukraine (Amos 4.0°W 10806 Н 30000 3/4), Che-Pe.info (Astra 1G 31.5°E 12305 Н 27500 7/8). Польские каналы : Hot Bird 13° East 11508 V 27500 3/4 DVB-S2/8PSK TVN 24 HD , Hot Bird 13° East 11393 V 27500 5/6 TVN 24. Hot Bird 13° East 11488 Н 27500 5/6 TVP Info. В основном шла речь о спутниковом вещании. (<http://forum.sat-expert.com/obschie-voprosy/24005-osvescheniya-kanalami-evromaidana-v-ukraine.html>). 2 декабря компания Divan.tv открывает по всему миру доступ к украинским телеканалам, которые транслируют в прямом эфире события на площади Независимости и окрестностях – это 5 канал, ТВi, СТ.ФМ, Громадське ТВ. Соответствующее приложение было доступно и для мобильных устройств, работающих на платформах Apple iOS и OS Android [12].

14 декабря премьер Н. Азаров выступил с критикой вещания, в том смысле, что принадлежащие бизнесменам крупные телеканалы недостаточно разъясняют действия властей в нынешней ситуации. Вслед за критикой телеканалов предпринятую премьером Н.Азаровым высказался и президент Янукович [55]. Далее на госканалы, в частности на ТК «Раду», обрушились с критикой и оппозиционеры – в «Ударе» (партия В.Кличко) возмутились тем, что акции на новогоднем майдане канал транслировать отказался (<http://www.ua-ru.info/news/politika/2149-2013-12-31-1061.html>). Весь конец года развивалась интрига с телешоу Савика Шустера на телеканале «Интер». Но его шоу закрывается. С канала уходят менеджеры, которых называют "командой Сергея Лёвочкина" – Назим Бедиров, Игорь Шувалов, Лаврентий Малазония. Информационная политика меняется в сторону большей лояльности правительству. Канал при этом становится следующим объектом критики общественности после государственных каналов. Менеджмент канала решал сложную задачу – будучи крупнейшим каналом по доле просмотра он не мог не учитывать мнение властей, давал в эфир и точку зрения России (29 % акций принадлежат ОАО Первый канал). В результате канал стал двигаться в сторону более проправительственных новостей.

В начале года с трибуны Майдана призвали бойкотировать Интер за его информационную политику [13;29]. Около канала проводили акции протеста, один раз канал прервал вещание из-за якобы имевшейся угрозы поджога (захвата) [20]. На «Интер» во время кризиса был свёрнут выпуск ток-шоу «Шустер Live», ещё ранее «Большая политика». В эфире осталось политическое шоу «Свобода слова» с А.Куликовым (ТК ICTV). Канал ТВi симпатизировал участникам Евромайдана и оппозиции. Оппозиции симпатизировал и «львовский» информационный канал «Канал 24» [33;62]. «24» вещает в кабеле и со спутника (Н.Онисько). Осторожную позицию занимал канал Нацбанка БТБ. А вот на канале UBR слово получали бизнесмены стремящиеся развивать диалог с Россией.

Третий этап. Смена власти (январь-февраль). 19 января 2014 г. длительное противостояние митингующих и милиции «прорвалось» столкновениями. Были убитые и раненые. Множество журналистов как украинских, так и зарубежных пострадали на ул. Грушевского [1;7] С 7 по 24 февраля Первый и Интер активно освещают зимние Олимпийские игры и Параолимпийские игры в Сочи. Казалось, что этим они хотят отвлечь зрителей от протестов. 6 февраля с ТК «Украина» уходят из-за несогласия с вещательной политикой несколько журналистов [61]. Из эпицентра событий работали новые телеканалы: «Эспрессо ТВ», 112, вещающие в интернете. В этом смысле интересно следующее исследование. Пресса, телевидение и радио в освещении событий на Майдане уступают по критериям полноты, объективности и достоверности онлайн-СМИ. Таковы результаты экспертного опроса (64 чел), проведенного в январе 2014 г. Академией украинской прессы. Печатная пресса по среднему показателю «полнота освещения» получила 3,2 балла по пятибалльной шкале, телевидение — 3,6, радио — 2,8, интернет — 4,7 балла. Достоверность материалов в газетах и радио новостей эксперты оценили в 2,9 балла, телерепортажей — в 3,1 балла. Достоверность в сети интернет получила 4,1 балла. Интернет стал лидером по интенсивности использования (4,4 балла), но проиграл по показателю масштабности охвата аудитории (46%) [17].

8 февраля немногочисленные антимайдановцы в Киеве встретили криками «Пятый канал лжёт!», «Позор!» репортеров этого канала [62].

С. Минченко отмечает, что «флагманом освещения событий со стороны оппозиции был "Пятый канал". В общем-то, двоякую позицию занимал канал "Украина". Как ни странно, на последнем этапе как раз единственный, кто более-менее честно своим медийным ресурсом поддерживал Януковича, был Фирташ с его телеканалом "Интер"»[18].

19-21 февраля во время пика событий в ряде регионов от эфира отключают оппозиционные каналы (чаще всего «5»), но со спутника сигнал идёт.

22 февраля, после бегства Януковича, журналисты «5 канала» провели репортажи из пустой резиденции «Межигорье». После этого в интервью, показанном на телеканале UBR, Виктор Янукович назвал ситуацию в стране госпереворотом, а все решения новой Рады он объявил незаконными. В 17:10 Верховная Рада приняла постановление о самоустранении Президента Украины от выполнения конституционных полномочий и назначении внеочередных выборов президента Украины – о чём и сообщили все СМИ.

Выводы. Заведующий отделом социальных структур Института социологии НАН Украины профессор Сергей Макеев считает, что, несмотря на то, что внимание телевидения к политическим событиям было гораздо большим, чем во время Оранжевой революции 2004 года, сути происходящего телеканалы всё же не объясняли. Не было сказано, к

примеру, что команда Партии Регионов оказалась плохими менеджерами, страна на грани дефолта и т.д. [54]. Если «Первый национальный» и «Интер» склонялись к поддержке правительства и отсюда давали одностороннюю информацию, то говорить о полной объективности оппозиционных каналов также нельзя. Н.Лигачёва писала: «Нельзя говорить, что всегда две точки зрения дают телеканалы, которые поддерживают Майдан. Немало эмоций, непроверенной информации звучит и в эфире «5-го канала», «Канала 24» [33].

Как и следовало ожидать, в час общественного кризиса, ТВ стало заложником общественной борьбы, вовлекалось политиками и активистами в ход событий, и было идейно поляризовано [34]. Журналисты, на наш взгляд, не вскрыли глубинных пластов происходящих событий. Но сложно сказать, могли ли они это сделать, будучи участниками этих стремительных событий, вместе со всем украинским обществом. Возможно, надо всем подождать, когда эти события станут историей.

Приложение. В качестве хронологической схемы мы используем сокращенную статью русской википедии [53], вынесенную в приложение ввиду лицензионных особенностей, а добавления литературы и уточнения оговариваются особо. Добавлены источники [2, 36, 46, 52, 56]

Первый этап – «вокруг подписания соглашения с ЕС» (ноябрь). 21.11.13 Митингующие разбили на Европейской площади палаточный лагерь. Уже 24 ноября прошёл на пл. Европейской массовый митинг со стычками у Кабинета Министров тон на котором задают оппозиционные партии. По стране прокатывается волна митингов за и против подписания ассоциации. В Киеве, студенты и гражданские активисты, не желая видеть политиков, собираются на Майдане Независимости с украинской и европейской символикой. 27 ноября принимают решение про объединение митингов – на Майдане Независимости [36].

Второй этап. Антиправительственные выступления. Окончание протестов политики назначают на 30 ноября (тогда же и демонтируют сцену), на Майдане остаются несколько сот студентов и молодежь. Но ночью 30 ноября спецподразделение «Беркут» сносит лагерь, жестоко избив журналистов и активистов. Это транслирует в прямом эфире «5 канал» телевидения. На следующий день собирается новый митинг, и формируются отряды самообороны (есть уточнения статьи – авт.). «На момент разгона Майдан, собственно, уже прекратил существование. Жёсткий разгон этой уже безобидной толпы тут же изменил всю политическую ситуацию. Возникло массовое сопереживание жертвам милиции. С трибуны Майдана А. Яценюк заявил, что нельзя молчать когда «избили наших детей». Требования подписания Соглашения об ассоциации сменяются на антиправительственные лозунги. [38]. На первый план в сознании большинства митингующих выходит борьба против несправедливости,

коррупции, невыносимых экономических условий, бедности. Часть воспринимает народные выступления и как национальную революцию [2]. 1 декабря от Национального университета к Майдану Независимости движется массовое шествие с участием и европейских политиков. Радикалы по пути захватывают три административных здания. Митингующие на первых порах пытались остановить штурмующих, называя их провокаторами [8]. После крупного митинга: «Народного вече», часть митингующих (300 человек, много праворадикалов и футбольных фанатов, примкнувшие граждане) отправляется к Администрации Президента. В милицию, внутренние войска, летят камни, бутылки с бензином, петарды. Депутаты и мирные митингующие пытаются урезонить радикалов. Парламентская оппозиция возлагает ответственность на Дмитрия Корчинского и УНА-УНСО [22], на платных провокаторов [37]. Несколько националистических партий и организаций сообщили, что именно они штурмовали и Киевраду, и Дом профсоюзов, однако «умеренная оппозиция» назвала их «провокаторами» [41]. Вплоть до событий 19 января 2014 года вся подобная информация проходила мимо широкой аудитории, воспринимавшей участников любых столкновений вокруг Майдана исключительно как наёмников властей [28]. Вместе с тем, проф. А.Умланд считает, что «Киевский Евромайдан является освободительной, а не экстремистской массовой акцией гражданского неповиновения», и предостерег от представления протестного движения на Украине как движения, возглавленного местными ультранационалистами [52]. На акции в поддержку Майдана по несколько тысяч человек пришли в Луцке, Львове, Тернополе, Ровно, Черновцах, более мелкие в Днепропетровске, Житомире, Хмельницком, Ужгороде. Власти Львовской области мобилизуют активистов «на Киев» [39]. 4 декабря были антимайданы в Херсоне, Донецке (ок. 10 000 чел). Протестующие в Киеве сооружали баррикады, блокировали правительственные здания и устраивали пикеты. К «пешим» митингующим подключается и «автомайдан» – активисты на личном автотранспорте, блокирующие дороги и загородные резиденции властимущих. Партия Регионов выступила с резким заявлением по поводу происходящих в Киеве событий и в поддержку В.Януковича [60]. Сам он отбыл с визитами в Китай и Россию. Тем временем митингующие пытались расширить ареал протеста на правительственный квартал. 11 декабря в Киев прибывают переговорщики от Европы и США: К.Эштон и В.Нулланд с требованием к Януковичу мирно разрешить все конфликты с оппозицией. Нулланд также встречалась с бизнесменами. Она заявила, что в случае «зачистки» Евромайдана, США и лидеры ЕС немедленно введут санкции против ведущих политиков и олигархов из окружения президента Януковича, также требовала досрочных выборов, наказания милиции и «Беркута» [5]. Ночью 12 декабря 2013 года власти предпринимают неудачную попытку штурма

Майдана и разблокирования админзданий (Киевсовета). Спустя несколько дней депутаты Рады объявляют закон про амнистию участникам протеста. Власти решают игнорировать протест. Получение кредита от России и снижение цены на газ позволяет стабилизировать ситуацию в финансовой сфере. 14 декабря Партия Регионов собирает Антимайдан на Европейской площади (60000 чел.) Киева. В Одессе и Севастополе прошли митинги против «Евромайдана», «Марш за альтернативу», за федерализацию Украины и вступление в Таможенный союз [6]. 16 декабря на Соборной площади Одессы прошёл митинг против «Евромайдана» и за Таможенный союз [43]. На юго-востоке сторонники правительства в декабре-январе организуют отряды «дружинников». Впоследствии эти «дружинники», проправительственные активисты, вместе с наёмными спортсменами (т.н. «титушки»: от фамилии спортсмена В.Титушко 18 мая 2013 г. участвовавшего в беспорядках в Киеве, добавление-авт.), будут участвовать в стычках с проевропейскими протестующими как в городах юго-востока, так и в Киеве [48]. Протест к Новому году и Рождеству начал затухать. Собранный 16 января Парламент принимает по ускоренной процедуре бюджет и ряд законов, ограничивающий митинги и собрания, деятельность общественных организаций с иностранным участием, вводящие больший контроль за Интернетом, мобильной связью. Законы получают наименование «диктаторских». [56].

Третий этап. Смена власти (январь–февраль). 19 января собирается «Народное вече», где митингующие выступили против этих законов, говорили про необходимость создания «народного правительства», проведения досрочных президентских выборов [57]. На «Вече» митингующие требуют от депутатов от оппозиции избрать единого лидера. Не дождавшись решения, митингующие идут в правительственный квартал, на Верховную Раду. Две точки зрения: 1) шествие «на Раду» было спровоцировано принятием законов 16 января и нерешительностью парламентской оппозиции, либо 2) столкновения заранее были спланированы радикальными протестующими [45]. Несколько сот вступили в силовое противостояние с милицией («кровавое крещение») [51], [32]. 19–22 января – на ул. Грушевского погибают три активиста [49]. В этих столкновениях «беркутовцами» ранены и около 30 журналистов [7]. По данным Генпрокуратуры Украины в столице тогда были похищены более 50 человек, тело одного из них, убитого неизвестными, находят в лесу. В интернете появилось видео, на котором сотрудники МВД захватили одного из активистов, раздели его на морозе, снимаясь рядом с ним [44]. Эти факты до глубины души возмущают общество. Вторая половина января в стране проходила под знаком активизации протестов и захватов областных госадминистраций (Львов, Ровно, Тернополь, Хмельницкий, Луцк, Ивано-Франковск), в Киеве тоже захватывали новые админздания. Параллельно

шли переговоры Януковича с оппозицией. В.Янукович предложил А. Яценюку возглавить правительство, но тот отказывается. 1 февраля лидеры оппозиции приняли участие в Мюнхенской конференции, где было заявлено, что США и Евросоюз разрабатывают планы оказания финансовой помощи Украине. В Киеве митингующие сосредоточивались на требовании возвращения Конституции 2004 года. 6 февраля на 5 этаже Дома Профсоюзов, где был расквартирован «Правый сектор», происходит взрыв (две точки зрения – занесенная провокатором бомба и неосторожное обращение с взрывчаткой самими активистами) [47]. В этот же день неизвестные похищают одного из активистов автомайдана [26]. Европарламент вводит санкции против украинских чиновников и олигархов. Начинаются сложные переговоры оппозиции и властей по поводу коалиционного правительства, разблокирования админзданий, амнистии. 18 февраля начинается новая эскалация: митингующие направились к Верховной Раде («мирное наступление»), в правительственном квартале были столкновения с милицией, демонстранты напали на офис Партии регионов и подожгли его (при этом один человек погиб). В течение дня и последовавшей ночи, в результате столкновений оппозиционеров с правоохранителями, погибло 25 человек (часть из них силовики), 350 ранены. В ночь на 19 февраля возник пожар в Доме профсоюзов. Параллельно начинаются переговоры оппозиции и властей. Крайне обострилась ситуация на западе Украины, в ночь на 19 февраля во Львове были нападения на суды и милицию («ночь гнева»). В регионе произошёл захват оружия. Были захваты админзданий в Луцке, Ужгороде, Хмельницком, Житомире. 20 февраля в Киеве митингующие контратаковали. По мнению МВД, у повстанцев было огнестрельное оружие, стреляли и силовики [59]. Также стреляла группа неизвестных снайперов, как в повстанцев, так и в милицию. На следующий день стычки продолжились. Вечером 20 февраля Рада приняла постановление, которым осудила применение насилия, пыток, истязаний и других преступлений. 21 февраля прошли массовые свержения памятников Ленину («ленинопад»). Число погибших активистов превысило 100 человек («небесная сотня») [31]. 21 февраля после переговоров между президентом Януковичем и представителями оппозиции при посредничестве представителей Евросоюза и России было подписано Соглашение «Об урегулировании политического кризиса в Украине». Возвращалась парламентско-президентская форма правления, принята была отставка силовых министров, из Киева отводились все правоохранители, освобождалась из-под стражи и Ю.Тимошенко. Янукович спешно покидает город, правительственный квартал занимают активисты.

Использованные источники:

1. Корнилов Владимир Я вам докажу, что герои проевропейского майдана...// 2000. №49 (680). 6 - 12 декабря 2013 г.
2. Петик М., Евсеева Б. Ответственность за штурм Банковой взяли на себя ультраправые из США // Вести. 4 дек. 2013.
3. СМИ: В Киеве в Доме профсоюзов прогремел взрыв, есть пострадавшие // Аргументы и факты. — 2014, 6 февраля
4. «5 канал» готовит иски к силовым структурам //УНИАН. URL: <http://www.unian.net/politics/874491-5-kanal-gotovit-iski-k-silovym-strukturam-za-deystviya-protiv-jurnalistov-vo-vremya-sobyitiy-19-20-yanvarya.html>
5. Абіс Тереза Правий сектор: Ми йшли не за євроінтеграцію, а за те, щоб звершити національну революцію // Варіанти (Львів). 13.12.13. URL: <http://www.variandy.net/16430-pravyi-sektor-my-yshly-ne-za-yevrointehratsiiu-a-za-te-shchob-zvershyty-natsionalnu-revoliutsiiu>
6. Баранов М. Майдан. Экономический базис. URL: http://polit.ru/article/2014/03/12/m_basis (24.04.14)
7. Бутусов Ю. Банковая, 1 декабря: хроника провокации // Зеркало недели. URL:<http://gazeta.zn.ua/internal/bankovaya-1-dekabrya-hronika-provokacii-.html>
8. Бочкин П. США поставили ультиматум Ахметову и Ключеву – требуют поднять бунт против Януковича 13.12.13. URL: http://censor.net.ua/resonance/263378/ssha_postavili_ultimatum_ahmetovu_i_klyuevu_trebuyut_podnyat_bunt_protiv_yanukovicha
9. В Одессе прошёл митинг за ТС. URL: <http://112.ua/obshchestvo/v-odesse-proshel-miting-za-vstuplenie-ukrainy-v-tamozhennyi-soyuz-3552.html>
10. В столкновениях на Грушевского ранены уже почти 30 журналистов — СМИ : Новости УНИАН. URL: <http://www.unian.net/politics/874507-v-stolknoveniyah-na-grushevskogo-ranenyi-uje-pochti-30-jurnalistov-smi.htm>
11. В Киевсовете били окна... URL: <http://glavred.info /politika/v-kievsoвете-pobili-okna-i-dveri-zaderzhany-molodchiki-s-kokteylyami-molotova-264816.html>
12. Владельцы украинских каналов сидят в оффшорах// Укр.правда. URL: <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2011/06/23/6323174/?attempt=1>
13. Возглавляемая Фирташем Федерация работодателей осудила силовые попытки разгона Евромайдана // сайт еженедельника «Зеркало недели».- 13.12.13. URL: http://zn.ua/UKRAINE/vozglavlyayemaya-firtashem-federaciya-rabotodateley-osudila-silovye-popytki-razgona-evromaydana-134969_.html
14. Голка Анна Кому принадлежит украинское ТВ? 22.09.11. URL: <http://news.tochka.net/99017-komu-prinadlezhit-ukrainskoe-televidenie-grafika/>
15. Демкова С. Divan.tv покажет Евромайдан всему миру.02.12.13. URL: <http://uapress.info/ru/news/show/11652>
16. Демократический альянс пикетирует телеканал «Интер». URL: <http://uainfo.org/yandex/270497-demokraticeskij-alyans-piketiruet-telekanal->

inter.html, <http://15minut.org/article/aktivisty-oblili-fekalijami-dver-telekanala-inter-video-2014-02-04-15-41-00>

17. Ключев уговаривал СМИ не освещать Евромайдан. 06 декабря 2013. URL: <http://donetsk.comments.ua/news/2013/12/06/181531.html>

18. За освещение евромайдана уволили редактора // Украинская правда. 23.11.13. URL: <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2013/11/23/7002806/>

19. За медпомощью в Киеве обратились 165 митингующих // Вести, сайт газеты. URL: <http://vesti.ua/kyiv/27480-za-medpomowju-v-kyieve-obratilis-165-mitingujuwih>

20. Исследование: про Евромайдан: объективно пишут онлайн-СМИ.28.01.14. URL: <http://proit.com.ua/news/internet/2014/01/28/091937.htm>

21. Каменев М. Майдан и олигархи. // INSIDER. URL: <http://www.telekritika.ua/daidzhest/print/88366>; Гололобов С. Олигархическая революция //Вести FM (сайт радиостанции). 06.03.14. URL: http://radiovesti.ru/article/show/article_id/129387

22. Киев: рядом с «Евромайданом» отшумел «антимайдан». 14.12.13. URL: http://www.bbc.co.uk/russian/international/2013/12/131214_antimaidan_and_maidan.shtml, см. также <http://www.unian.net/news/612052-militsiya-naschitala-na-mitinge-storonnikov-prezidenta-60-tyisyach-uchastnikov.html>

23. Коллектив Интера эвакуируют. 22.02.14. URL: <http://korrespondent.net/ukraine/community/3309786-kollektyv-telekanala-ynter-evakuyruuit>

24. Комитет по вопросам свободы слова требует начать расследование на Первом национальном // Корреспондент.net, 13 декабря 2013. URL: <http://korrespondent.net/ukraine/politics/3277044-komytet-po-voprosam-svobody-slova-trebuat-nachat-rassledovanye-tsenzury-na-pervom-natsyonalnom>

25. Коротаев А. Кривая Дэйвиса на Украине. URL: <http://polit.ua/print/analitika/2014/04/09/econ.html> (24.04.14)

26/ Кто владеет украинскими ТК ? 4.02.13 URL: <http://finance.bigmir.net/news/economics/28744-Kto-vladeet-ukrainskimi-telekanalami--INFOGRAFIKA->

27. Лелич Милан Все телеканалы Украины... 24.01.12. URL: <http://nbnews.com.ua/ru/exc/26914/>, <http://nbnews.com.ua/ru/tema/25968/>

28. Меня пытали профессионалы. 06.02.14. URL: http://www.bbc.co.uk/russian/international/2014/02/140206_bulatov_presser_lithuania.shtml

29.Лигачёва: “Это не журналистская революция — это отмашка олигархов освещать события в свободном режиме”.16.02.2013. URL: http://www.ukrru.dpom.com/digest/Eto_ne_gurnalistskaya_revolyutsiya__eto_otmashka_oligarhov_osves.html

30. Майдан. Линии раскола. Киевский центр политических исследований и конфликтологии. 13.01.2014. URL: http://www.analitik.org.ua/current-comment/int/52d3bf2408393/pagedoc1096_2/

31. Майдан призвал бойкотировать телеканал "Интер". 05 января 2014. URL: <http://delo.ua/ukraine/majdan-prizval-bojkotirovat-telekanal-inter-223677/>

32. Медиахолдинг Пинчука... URL: <http://zn.ua/article/print/UKRAINE/mediaholding-pinchuka-nazvali-krupneyshim-v-ukraine-120566.html>
33. МВД Украины: Число погибших милиционеров увеличилось до 16 человек. URL: <http://www.rosbalt.ru/ukraina/2014/02/21/1236065.html>
34. На Грушевского в силовиков бросают "коктейли Молотова". URL: <http://news.liga.net/news/politics/962062-na-grushevskogo-v-silovikov-brosayut-kokteyli-molotova.htm>, см. также <http://www.unian.net/news/618109-na-ulitse-grushevskogo-goryat-dva-militseyskih-avtobusa-i-dva-gruzovika.html> (19.01.14)
35. Наталья Лигачёва: Власти выгодна контролюемая свобода слова // Киевская правда. 14 Фев 2014. URL: <http://kpravda.com/natalya-ligacheva-vlasti-vygodna-kontroliruemaya-svoboda-slova/>
36. Независимые СМИ в Украине. Миф или реальность? URL: http://antikor.com.ua/articles/2861-nezavisimye-smi-v-ukraine._mif_ili_realnostj
37. Новости «Фраза». 20.12.13 URL: http://frazua/news/20.12.13/184221/brehnja_pervogo_natsionalnogo_o_evromaj_dane_dostala_dazhe_obschestvennyj_sovet_pri_goskomteleradio.html
38. Объединение... URL: <http://korrespondent.net/ukraine/politics/3272125-obedynenye-evromaidanov-fotorepotazh-s-mytynhov-v-kyeve-26-noiabria>
39. Оппозиция назвала провокацией штурм АП: Это мирная акция протеста. URL: http://zn.ua/POLITICS/oppoziciya-nazvala-provokaciey-shturm-ap-eto-mirnaya-akciya-protesta-134036_.html
40. Партийный и беспартийный Майдан. 03.12.14. URL: http://www.analitik.org.ua/current-comment/int/529c9b4d1d0b5/pagedoc1096_4/
41. Первые пять тысяч львовян приехали в Киев. // Украинская правда. 01.12.13. URL: <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2013/12/1/7003953/>
40. Первый национальный и ТВі "отличились" наиболее односторонним освещением политических событий // Зеркало недели, сайт газеты. 23.12.13. URL: http://zn.ua/UKRAINE/pervyy-nacionalnyy-i-tvi-otlichilis-naibolee-odnostoronnim-osvescheniem-politicheskikh-sobytiy-135645_.html
42. Пивторак А. Украина: политический кризис и кризис левого движения. URL: <http://hvylya.org/analytics/politics/ukraina-politicheskij-kризис-i-krizis-levogo-dvizheniya.html> (24.04.14)
43. Прошёл митинг против Евромайдана. URL: http://eho-ua.com/2013/12/16/proshel_miting_protiv_evromajdana.html
44. Раздетый «Беркутом» активист... URL: <http://www.unian.net/politics/875814-razdetyiy-berkutom-aktivist-uje-na-maydane.html>
45. Рублевский Константин Что такое "Правый Сектор". URL: <http://112.ua/article/print/analitika/chto-takoe-pravyi-sektor-13388.html>
46. С «1» уходят двое... 12.12.13 URL: <http://argumentua.com/novosti/s-pervogo-natsionalnogo-iz-za-tsenzury-i-vranya-ukhodyat-dvoe-zhurnalistov>

47. 48. СМІ : Комиссар Совета Европы считает недопустимым использование «титушек». 10.02.2014 URL: <http://www.unian.net/politics/882701-komissar-soveta-evropyi-schitaet-nedopustimyim-ispolzovanie-titushek-militsiey.html>
49. Стали известны детали убийства бойца ГСО МВД возле общежития «Беркута». URL: <http://www.unn.com.ua/ru/news/1298498-stali-vidomi-detali-rozsliduvannya-vbivstva-biytsya-dso-mvs-bilya-gurtozhitku-berkuta>
50. Сурганова Е. Желто-голубой экран, как освещают Майдан украинские и российские СМІ. URL: <http://lenta.ru/articles/2013/12/02/maidan/>
51. Сутички після Народного Віча URL: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/multimedia/2014/01/140119_kyiv_clashes_gallery.shtml
52. Умланд А. Не асоціювати Євромайдан з ультراправими URL: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/news_in_brief/2014/02/140203_rl_umland_petition.shtml
53. Хронология Евромайдана. – Википедия. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Хронология_Евромайдана
54. Центральные украинские телеканалы замалчивают события на Евромайдане. URL: <http://www.telekritika.ua/kontekst/2013-12-08/88308>;
- Юровская Д. Евромайдан в телевизоре. Мониторинг СМІ. 24.12.13. URL: <http://www.mediaport.ua/evromaydan-v-televizore-monitoring-smi>
55. Янукович обвинил в предательстве владельцев центральных телеканалов Украины... 28.12.2013 URL: <http://www.rbc.ua/rus/news/politics/yanukovich-obvinil-v-predatelstve-vladeltsev-tsentralnyh-28122013184700>
- 56 . Яценко В. Меньше свобод. Больше контроля // Вести-репортер. 23.01.14. URL: <http://reporter.vesti.ua/34118-menshe-svobod-bolshe-kontrolja>
57. Ukraine protests. URL: <http://www.bbc.co.uk/news/world-europe-25803233>
58. grassglobal.com/2014/02/11/интернет-и-эмоциональная-журналисти/ ; см ещё <http://vlasti.net/news/182250>
59. Новости УНІАН - <http://www.unian.net/politics/886919-pod-vr-u-berkuta-panika-oni-krichat-o-boevyih-patronah-u-mitinguyuschih.html>
60. <http://partyofregions.ua/news/529e2e70c4ca420b77000038>
61. <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2014/02/6/7013046/>
62. <http://korrespondent.net/ukraine/politics/3303180-evromaidanovtsy-ne-daly-kyevlianam-razobrat-barrykady>
63. http://lviv.nashigroshi.org/2013/08/29/komu-nalezhat-lvivski-zmi/?utm_source=feedburner&utm_medium=twitter&utm_campaign=Feed%3A+nashigroshilviv+%28

Стешенко Е.А.
студент 2 курс магистратуры
экономический факультета
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация: статья посвящена вопросам оценки потенциала кредитных отношений. В настоящее время существует проблема определения главных критериев оценки кредитных отношений, с помощью которых определяется макроэкономические результаты денежно–кредитного регулирования. В статье раскрываются основные критерии оценки эффективности, такие как: рост ВВП, снижение инфляции, колебание уровня цен и объема денежной массы. Автор стремится проследить процесс взаимосвязи определения потенциала кредитных отношений и изменения индекса стоимости пассивов по сравнению с публикуемыми индексами MIDID, MIBOR, LIBOR и индексом, характеризующим изменение доходности на РЦБ.

Ключевые слова: потенциал, кредитные отношения, банковская система.

Банковская деятельность является одним из важнейших и наиболее характерных индикаторов состояния финансовой системы, движения денежных потоков, уровня качества расчетных операций, степени защищенности интересов вкладчиков, устойчивости финансового рынка. Ее анализ показывает, что впервые за последнее время выросли объемы кредитования реального сектора экономики.

Оценка кредитного потенциала – перспективная задача финансовой науки и отечественной статистики. Необходимость определения потенциальных возможностей кредитных учреждений России на данном этапе подтверждается рядом факторов:

- развитием конверсионных процессов, что также предполагает необходимость оценки кредитного потенциала для обслуживания новых по своему назначению финансовых потоков;
- участием банковского сектора в программах выхода из кризиса. Без реальной оценки кредитного потенциала и его рационального применения ни одна программа выхода из кризиса не может считаться обоснованной;
- важностью оценки способностей каждого банковского учреждения удовлетворять потребности населения в финансовых услугах;
- нахождением скрытых, не участвующих в процессах капитализации, финансовых ресурсов и путей их реализации;

Определение и анализ кредитного потенциала в условиях кризисного состояния экономики и, в частности, банковской системы, необходимы с целью контроля за рациональностью его использования, выявления

неиспользуемых резервов и потерь, которые, по мнению отечественных и зарубежных специалистов, весьма значительны. Без выявления и устранения этих потерь сложно решить проблему стабилизации рынка финансовых инструментов.

Профессор Я. М. Миркин в схеме подготовительных этапов эмиссии ценных бумаг выделяет анализ интересов как инвесторов, так и эмитентов,[1,65] т. е. речь идет о необходимости учета интересов обоих. На наш взгляд, не хватило «одного шага» для постановки задачи разработки методики оценки способности банка сбалансировать интересы экономических партнеров.

Потенциал – это и способность управлять рисками. В. Д. Миловидов отмечает: «Сложился стереотип: больше выигрывает тот, кто больше рискует. Он не лишен основания. Но в большинстве случаев риск можно уменьшить, предотвратить, или избежать»[5,68]. Следовательно, можно говорить о такой составляющей кредитного потенциала, как совокупность методов, приемов, вариантов предотвращения риска и снижения его последствий на основе имеющихся ресурсов, организационной структуры, аналитических возможностей, как официальных, так и представляющих коммерческую тайну контактов.

«В стратегиях дифференцированного ценообразования один и тот же продукт реализуется различным группам потребителей по разным ценам. При этом цена может меняться как в зависимости от сегмента рынка, так и во времени»[2,23].

Профессор Н. И. Валенцова подробно рассматривает такой элемент ресурсов банка, как кредиторская задолженность в части ее превышения дебиторской задолженности[1,45]. В контексте нашего исследования кредитный потенциал охватывает способность управлять и извлекать выгоду и из просроченной задолженности.

Профессора В. И. Колесников, Л. П. Кроливецкая дискутируют о «золотом» банковском правиле, согласно которому величина и сроки требований банка должны соответствовать размерам и срокам его обязательств. При этом подчеркиваются ограничения, которые являются следствием соблюдения этого правила[4,98]. Обобщим сказанное: потенциал банка заключается и в возможности предоставлялись нефинансовые услуги по установлению партнерских отношений между клиентами, т. е. делать одного «застройщиком», другого «подрядчиком». Кредитный потенциал может быть определен как совокупная возможность имеющихся финансовых, материально-технических, трудовых, интеллектуальных и других ресурсов обеспечивать производство финансово-посреднических услуг для реализации целей государства, акционеров или клиентов банка[3,18].

Данное определение ориентирует на необходимость оценки не только объема тех или иных ресурсов – носителей потенциала, но и их производственной способности, что и составляет главную методологическую проблему, поскольку эта способность зависит от многих факторов.

Необходимо также подчеркнуть, что главным критерием этой способности является обеспечение максимального объема производства финансовых услуг и что способность ресурсов кредитного потенциала должна оцениваться с позиций удовлетворения потребностей в материальных возможностях банка и способности их использовать с достижением максимального (возможно, что не противоречит, оптимального) эффекта. Такой подход обусловлен спецификой рыночной экономики, ориентированной на потребителя, на реализацию продуктов и услуг, а не на «государственную абстракцию».

К числу основных факторов, определяющих наращивание кредитного потенциала, относятся количественный рост объема ресурсов, положительные качественные изменения всех видов ресурсов, установление и стабильность необходимой пропорциональности всех видов ресурсов и всех компонентов потенциала и др.

Качественный анализ управления кредитным потенциалом - фактор эффективного функционирования банковской системы и каждого банковского учреждения[5,71].

Ключевая проблема связана с разработкой системы показателей, характеризующих кредитный потенциал, и методов их исчисления, с определением общего объема потенциала и его компонентов, с выявлением факторов его роста в рыночной экономике и разработкой методов определения их влияния.

На данном этапе развития экономики стоит проблема рассмотрения возможности применения весовых коэффициентов для оценки значимости отдельных показателей, характеризующих кредитный потенциал. Проблема количественного определения значимости весовых коэффициентов может решаться на основе изучения мнения экспертов. Однако нами предложено использование достаточно разработанного метода регрессии.

Осуществление оценки потенциала кредитного потенциала ведущих банков страны, результатом которых стало не только наращивание потенциала кредитного учреждения, но и увеличение эффективности его реализации, что предопределило прогрессивное (опережающими темпами по отношению к потенциалу) увеличение прибыли. Такие результаты возможно было получить во многом благодаря внедрению новой автоматизированной кредитной системы, позволяющей не только сократить время совершения операций и повысить культуру обслуживания населения, но и предложить клиентам новые варианты оформления операций, расширить ассортимент

банковских услуг, что является характеристикой высокой мобильности кредитного учреждения.

Использованные источники:

1. И.Т. Балабанов – Валютный рынок и валютные операции в России//Финансы и статистика – 2013 – С.65.
2. Банки и биржи / Под ред. Е. Ф. Жукова – 2013–С.23–45.
3. Банковский портфель-2 /Отв. ред. Ю. Рубин, Ю. Коробов, В. Солдаткин– 2012– С.18–21.
4. Банковский портфель-3 /Отв. ред. Ю. И. Коробов, Ю. Б. Рубин, В. И. Солдаткин – 2012 – С.98 – 101.
5. Банковское дело /Под ред. проф. В. И. Колесникова– 2013– С.68-71.

Столярчук А.А.
студент ПолесГУ

Республика Беларусь, г. Пинск

**ЗАДАЧИ И ЦЕЛИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В КОММЕРЧЕСКОМ
БАНКЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные направления деятельности внутреннего аудита в коммерческих банках, необходимость внутреннего аудита, а также основные цели и задачи.

Ключевые слова: внутренний аудит в коммерческих банках, аудиторская служба, эффективность деятельности.

В мировой практике внутренний аудит, наряду с внутренним контролем, становится неотъемлемым элементом организации деятельности банков. В развитых западных странах внутренний аудит постоянно совершенствуется и его функции давно вышли за пределы, ограниченные проверкой достоверности отчетности и соблюдения действующего законодательства. В современных условиях это должны быть проверки надежности применяемых процедур управления рисками, анализ методологии и механизма применяемой оценки банковских рисков, оценка системы принятия управленческих решений по различным направлениям деятельности, соблюдение установленных внутрибанковских регламентов и процедур выполнения операций, а также проверка и оценка адекватности и эффективности самой системы внутреннего контроля[1].

Внутренний аудит банка — это независимая экспертная деятельность аудиторской службы банка для проверки и оценки адекватности и эффективности системы внутреннего контроля и качества выполнения сотрудниками банка возложенных на них обязанностей, а также предупреждения убытков банка. Осуществляется внутренний аудит способом проверки системы бухгалтерского учета, финансовой и оперативной информации по вопросам деятельности банка. При этом

проверяются активы банка (ресурсы), которые в будущем принесут экономическую выгоду и приведут к увеличению капитала банка.

Проверяя эффективность действующей в банке системы внутреннего контроля, внутренний аудит, применяя определенные методические приемы и процедуры аудита, устанавливает соблюдение внутренних и внешних нормативных актов, сохранность активов банка, его клиентов, оптимальное использование ресурсов банка, управление рисками, обеспечение четкого выполнения распоряжений руководства банка в достижении цели, предусмотренной стратегическими и текущими планами банка. Одновременно проверяются конфликты интересов, т.е. любой вид отношений, которые не соответствуют интересам банка или могут помешать добросовестному выполнению обязанностей определенными должностными лицами[2].

Создание внутреннего аудита - задача каждого банка.

Коммерческими интересами банка определяется необходимость располагать достоверной информацией о состоянии дел на различных

участках банковской деятельности для поддержания устойчивой работы

банка, соблюдения интересов учредителей, акционеров, клиентов.

Внутренний аудит предполагает повседневное применение таких контрольных инструментов, которые предупреждают кредитные риски,

неправомерные действия и правонарушения.

Главная задача службы внутреннего аудита - сокращение всех видов банковского риска, помощь в наиболее рациональном достижении

целей, поставленных перед банком, через воздействие на его руководство[3].

Также перед службой внутреннего аудита ставятся такие задачи:

1. способствование адекватности системы внутреннего контроля банка и операционных процедур;

2. выполнение банком требований действующего законодательства Республики Беларусь, нормативных актов НБ РБ, устава и внутренних положений банка, проведения банком расчетно-кассовых, кредитных, депозитных, сберегательных, валютных, фондовых и других операций в объеме предоставленных НБ РБ лицензий;

3. содействие организации и методологии бухгалтерского учета;

4. внедрение эффективной, достоверной и полной информационной системы управления для своевременного выявления и устранения недостатков и нарушений в осуществлении банковских операций;

5. своевременное выявление нарушений и недостатков в деятельности структурных подразделений, разработка оптимальных, решений по их ликвидации и устранению причин возникновения этих недостатков в процессе деятельности банка;

6. проверка и выдача рекомендаций выполнения требований по эффективному управлению рисками банковской деятельности;

7. установление и поддержание взаимодействия с внешними аудиторами, контролирующими органами и органами пруденциального надзора;

8. предоставление Совету банка, правлению банка заключений о результатах проведенной работы и рекомендаций по улучшению существующей системы внутреннего контроля.

Целью внутреннего аудита является оказание помощи органам управления в осуществлении эффективного контроля как за деятельностью банков, так и всех структурных подразделений, обеспечение соблюдения требований действующего законодательства, предъявляемых к ведению финансового, управленческого и налогового учета[4].

Таким образом, необходимость внутреннего контроля в коммерческих банках заключается в том, что обеспечивается своевременность получения информации о деятельности участников банка в целях осуществления оценки эффективности деятельности участников и соблюдения ими требований законодательства Республики Беларусь и локальных нормативных правовых актов банка.

Использованные источники:

1. Письмо Национального банка Республики Беларусь от 7 сентября 1996 г. № 27011/159 Об общей концепции деятельности службы внутреннего аудита банка.

2. Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/rol-vnutrennego-audita-v-povyshenii-effektivnosti-denezhno-kreditnoi-politiki-tsentralnogo-b>. Дата доступа: 18.05.2014

3. Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/audit-2/56.htm>. Дата доступа: 18.05.2014

4. Режим доступа: http://mobile.uchebniki.ws/13761025/buhgalterskiy_uchet_i_audit/tsel_zadachi_funktsii_vnutrennego_audita. Дата доступа: 18.05.2014.

Сторожко А.В.
студент
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Институт межкультурных коммуникаций и международных
отношений
Россия, г. Белгород

ПРОБЛЕМА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Международный кредит – одна из форм движения денежных и материальных средств в сфере международных экономических отношений. Он основан на временном предоставлении финансовых и товарных ресурсов кредитором заемщику на условиях возвратности в установленное время.

В последние годы роль международного кредитования существенно возросла. Необходимость одних стран, которые потребляют больше, чем производят, занимать деньги, способствует развитию экспортного кредитования. Международное кредитование является одним из важнейших факторов в конкурентной борьбе государств и отдельных фирм за рынки сбыта. Кредитование, увеличивая конкурентоспособность национальных компаний и укрепляя их финансовые позиции, оказывает стимулирующее действие на расширение внешнеэкономической деятельности, создавая на рынке дополнительный спрос для поддержания конъюнктуры. Но развитие международного кредитования одновременно формирует внешнюю задолженность.

Внешний долг – суммарные денежные обязательства страны, выражаемые денежной суммой, подлежащей возврату внешним кредиторам на определенную дату, то есть общая задолженность страны по внешним займам и невыплаченным по ним процентам. Внешний государственный долг есть совокупная задолженность государства международным банкам, правительствам других стран, частным иностранным банкам. Различают текущий внешний долг данного года, который надо вернуть в нынешнем году, и общий государственный внешний долг (накопленный), который предстоит вернуть в текущем году и в последующие годы. [1]

Объем внешнего долга определяется условиями предоставления и объемом средств, полученных от официальных и частных кредиторов-нерезидентов. Вне зависимости от экономической ситуации, государству – кредитору необходимо своевременно возвращать средства и проценты, которые формируются при получении банковских кредитов, займов у иностранных и международных учреждений, эмиссии долговых ценных бумаг на иностранных и международных рынках.

Платёжеспособность стран, их способность своевременно и в полном объеме обслуживать долговые обязательства зависит не только от состояния экономики страны - заемщика, ее расчетов с другими странами по текущим

операциям, но и от возможности привлечения новых международных ресурсов. Внешняя задолженность также зависит от прямых инвестиций, портфельных инвестиций в акционерный капитал, а также грантов и других видов концессионной помощи развитию.

Кризис внешней задолженности начался в августе 1982 г., когда ряд латиноамериканских стран оказались не в состоянии выплачивать свою задолженность иностранным коммерческим банкам и объявили о прекращении части своих платежей по долгам.

Группы стран развивающихся и с переходной экономикой испытывают хроническую нехватку собственных средств на проведение экономических реформ, реализацию социальных программ. Так, внешний долг Мексики составлял \$ 80 млрд. или \$ 1146 на душу населения. Соответствующий уровень ВВП на душу населения составил \$ 2090. В августе 1982 г. Мексика объявила о своей неспособности выплачивать долг. Она была крупным экспортером нефти и развивалась высокими темпами. Международные банки считали Мексику надежным заемщиком, так как нефтяная отрасль принадлежала государству, и доходы от продажи нефти шли напрямую правительству. Но в начале 1980-х гг. мировой спрос на нефть сократился в результате предпринятых развитыми странами мер по снижению потребления нефти и из-за начавшего кризиса, поэтому в Мексике доходы от экспорта стали снижаться, чему способствовал и завышенный курс песо, привязанного к американскому доллару.

Другие латиноамериканские страны, такие как Бразилия и Аргентина, также вскоре приняли аналогичную позицию. На волне дефолта Мексики, большинство коммерческих банков приостанавливают предоставление новых займов Латинской Америке. Поскольку большая часть кредитов в Латинской Америке были краткосрочными, последовал кризис. К концу 1982 года общий внешний долг всех развивающихся стран составил \$ 842 млрд. или 31,4% от ВВП. Долговой кризис 1982 года был самым серьезным из истории Латинской Америки. Доходы упали, экономический рост в застое, безработица выросла до высокого уровня, и инфляция сократила покупательную способность средних классов. В течение десяти лет после 1980 года, реальная заработная плата в городских районах на самом деле упала от 20 до 40 процентов.

Долговой кризис охватил семнадцать стран, по классификации Всемирного Банка, со средним уровнем дохода (Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Коста-Рика, Эквадор, Ямайка, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуэла, Марокко, Нигерия, Кот-д'Ивуар, Филиппины и Югославия) и 48 африканских стран южнее Сахары с низким уровнем дохода.

Урегулирование проблемы долгового кризиса проходил в несколько этапов. На первом этапе (1982 – 1985 гг.) действия МВФ и МБРР, а также

крупнейших коммерческих банков были направлены на избежание банкротства кредиторов. Уже в начале 1984 г. Координатором конверсии долга был определен МВФ, без санкций которого другие кредиторы, включая Лондонский и Парижский клубы, не могли заключать соглашения с должниками. С этого периода проходили переоформления долговых платежей: начались регулярные переговоры между должниками и кредиторами о конверсии долга, изменении его структуры, об отсрочке его выплаты, пересмотре условий амортизационных платежей и по другим вопросам, связанным с задолженностью. Согласно этому, МВФ контролировал политику и деятельность заемщиков, при этом, не неся ответственности за дальнейшее упорядочение их экономики.

Переоформление долгов и предоставление новых кредитов были обусловлены - страны-реципиенты должны были принять программы приспособления, которые включали ряд обязательных положений:

- Ограничение совокупного спроса посредством введения ограничительной денежной и фискальной политики, основанной на сокращении правительственных расходов, с целью стабилизации инфляции;
- Девальвация национальной валюты для повышения международной конкурентоспособности товаров;
- Проведение рыночных реформ, в том числе сокращение субсидий на продовольствие, снижение торгового протекционизма, осуществление приватизации государственных промышленных предприятий для получения дохода и повышения их экономической эффективности;
- Отмена потолка процентных ставок для перераспределения скудных финансовых средств и поощрения внутренних сбережений.

Пытаясь противостоять давлению со стороны кредиторов, латиноамериканские государства предприняли попытки по урегулированию внешней задолженности и скоординировать усилия в этой области. В 1984 – 1985 гг. провели ряд совещаний, где они выработали развернутую программу урегулирования долгового кризиса и восстановления экономического роста.

В эту программу вошли:

- Ослабление протекционизма развитых стран для расширения погашения долгов поставками товаров;
- Снижение процентных ставок;
- Расширение официальной помощи и долгосрочных коммерческих займов, необходимых для финансирования импорта;
- Увеличение доступа на рынки облигационных займов и к ресурсам МВФ при одновременном облегчении условий кредитования;
- Создание специальных фондов для субсидирования процентных выплат;

- Корректировка ежегодных выплат по задолженности в зависимости от величины и динамики экспортной выручки.

После совместных действий крупных должников, кредиторы пошли на уступки. Так, в середине 1984 г. Мексика получила 14-летнюю отсрочку погашения долгосрочной задолженности, а уже в 1985-1990 гг. выплаты по долгам были сокращены в 4,2 раза. Погашение оставшейся части долга началось в 1990 г. Об отсрочки погашения своей задолженности договорились Аргентина, Бразилия и Венесуэла.

Второй этап или план Бейкера (октябрь 1985 – март 1989 г.) был направлен на поиск выхода из долгового кризиса. В соответствии с этим планом усиливалась роль МВФ и Всемирного банка в содействии экономическому росту посредством дополнительного финансирования. Речь шла о навязывании развивающимся странам определенной модели развития, означающей укрепление механизмов рынка и свободного предпринимательства в этих странах, еще большее втягивание их в систему мирового хозяйства, в центр политических и экономических интересов Запада.

Программа предусматривала предоставление Мексике в 1986-1987 гг. новых займов на сумму 12,5 млрд. долл., из которых 6,5 млрд. долл. должны были выделить официальные кредиторы, а 6,0 млрд. долл. - коммерческие банки. Программа была нацелена на поддержание 3-4% темпов роста мексиканской экономики и привлечение дополнительных займов на общую сумму 500 млн. долл. для стимулирования государственных инвестиций и новых кредитов в случае снижения базовой цены на нефть. В соответствии с договоренностью Мексике была предоставлена 7-летняя отсрочка на выплату части долга, которая затем погашалась в течение 20 лет.

План Бейкера не дал желаемых результатов. Он не смог оказать существенного воздействия на решение проблемы задолженности, потому что выделенных средств не было недостаточно для покрытия процентных платежей крупнейших должников за 1986-1988 гг.

Кроме плана Бейкера, страны-должники разрабатывали другие планы по решению этой проблемы. Так, в 1986 г. в Аргентине представители латиноамериканских стран и организаций призвали стран-задолжников разработать совместную стратегию перед давлением МВФ и западных кредиторов. Они также потребовали списать долги стран, находившихся в наиболее бедственном положении, указали на необходимость перестройки международной валютно-финансовой системы, ликвидации тирании доллара.

Проведения экономических преобразований латиноамериканских стран-задолжников дали хоть и кратковременные, но положительные результаты.

Внешняя задолженность была также характерна для СССР. После распада Советского Союза Россия признала ответственность по долговым обязательствам бывшего СССР. Но главный вопрос в том, как они должны быть погашены, так как расчеты были сделаны в рублях, а погашение производится в иностранной валюте. Задолженность против Чехии составляла \$ 3,6 млрд., против Черногории - \$ 18 млрд. Путем поставок промышленных товаров и перечисления денежных средств Россия покрывала эти долги.

В мае 2013 г. Россия погасила долг Республике Сербии и Словакии по обязательствам Советского Союза. Государственный внешний долг России Словакии составил \$ 1,7 млрд. долларов, а Сербии - \$ 288 800 000 долларов. В основном задолженность была погашена путем поставок промышленной продукции, производимой в России, и частично его выплачивают деньгами. Подавляющая часть задолженности против Финляндии была погашена в 2005-2006 годах Парижскому клубу.

Россия не только регулярно окупает свой собственный внешний долг, но и внешний долг бывшего СССР. Россия, как правопреемница Советского Союза, в основном обязана своим бывшими партнерами по социалистическому лагерю.

В то же время, следует отметить, что внешний долг России в январе-марте 2014 года увеличился, по оценке Центробанка РФ, на 4,7% в годовом исчислении до \$723,854 млрд на 1 апреля 2014 года.

Напомним, что на 1 апреля 2013 года внешний долг страны составлял \$691,556 млрд. В то же время, по сравнению с началом нынешнего года, показатель уменьшился на 0,4% с \$727,062 млрд на 1 января 2014 года.

Внешний долг органов государственного управления на 1 апреля текущего года составил \$55,612 млрд (в том числе долг бывшего СССР — \$2,027 млрд и новый российский долг — \$52,835 млрд) против \$61,761 млрд на начало 2014 года.

Задолженность Центробанка составила на отчетную дату \$15,163 млрд против \$16,058 млрд на начало года.

Долг банковского сектора за I квартал 2014 года увеличился до \$214,578 млрд с \$214,394 на 1 января текущего года.

Внешняя задолженность предприятий небанковского сектора выросла за первые 3 месяца нынешнего года с \$434,849 млрд до \$438,501 млрд на 1 апреля 2014 года.

Проблема международной задолженности стала проблемой глобальной с потенциально серьезными последствиями. Международный кредит превратился во всеохватывающую сферу мировой экономики, которая сосредотачивает все виды накопления и перераспределяет их между компаниями и государствами. В мировом хозяйстве стало характерным использование кредитных средств. Внешние заимствования оказывают

положительное влияние на экономическое развитие до определенного уровня доходов хозяйствующих субъектов. При превышении этого уровня воздействие долга становится негативным и даже может привести к банкротству.

Использованные источники:

1. Б. Райзенберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева. Современный экономический словарь. — 2-е изд., 1999.
2. Л. Н. Федякин. Международные финансы - СПб.: Питер, 2005. — 560 с: ил. — (Серия «Академия финансов»).
3. <http://www.rosbalt.ru/business/2014/04/10/1255382.html>

*Стручкова Ю.А.
студент 2 курса*

*Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

КОНФЛИКТ ВЕРУЮЩИХ И НЕВЕРУЮЩИХ ВОКРУГ ГОСУДАРСТВА И ЦЕРКВИ

Актуальность данной статьи состоит в том, что государство и церковь — это два важнейших нравственно направляющих человека института. Из истории мы помним, что государство и церковь практически всегда конкурировали друг с другом за право власти. В большинстве своем, эта борьба заканчивалась трагедией. На сегодняшний день, политическая система России отделена от церкви. Парадоксально, но наше государство выделяет материальные средства на православные церкви из госбюджета, что вызывает споры между верующими и неверующими.

Конфликт возникает в следствии того, что государство и церковь должны быть самостоятельными институтами, отдельными друг от друга во всех областях, включая и экономическую. И чтобы не порождать дальнейших конфликтов, требуется чтобы церковь жила и процветала за личные пожертвования самих верующих, исключая спонсирование со стороны государства, так как налоги платят все граждане России. По мнению неверующих, деньги из бюджета должны тратиться только на те вещи, которые нужны всему обществу в целом, к примеру на детские сады, школы, стадионы и т.д. Конфликт возникает также на фоне социального расслоения среди верующих, так например в некоторых церквях существует отдельный вход для состоятельных людей, так сказать “VIP персон”. Причиной данных конфликтов является неравенство, ведь все равны перед Богом. Также ситуацию усугубляет проявившаяся в последнее время корумпированность священнослужителей, что не вызывает к ним большего доверия.

В заключении хотелось бы сказать, что большинство людей склонно считать, что не стоит объединять церковь и государство, так как они являются разными социальными институтами общества. И должны существовать отдельно и поддержка со стороны государства является лишней в экономическом плане. Церковь может существовать за счет пожертвований прихожан и благотворительных организаций. Главным в данном конфликте встает экономический вопрос.

Стукова Ю.Е., к.э.н.

доцент

*кафедра экономики
СКФФГБОУ ВПО «РАП»*

Дудник Т.А.

ассистент

*кафедра экономики предприятий
ФГБОУ ВПО «КГАУ»*

Россия, г. Краснодар

ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

На протяжении всей истории человечества земля играла, играет и будет играть ни с чем несравнимую роль в развитии производства. Земля является неперенным условием существования человеческого общества. Рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение в экономике сельского хозяйства как на уровне отдельной организации, так и страны в целом.

В сельском хозяйстве получение продукции связано именно с качественным состоянием земли, с характером и условиями ее использования, а также грамотно работающим механизмом управления. Она является важной производительной силой, без которой немислим процесс сельскохозяйственного производства.

Пригодность земель для сельскохозяйственного использования определяется по данным государственного земельного кадастра.

В составе земель сельскохозяйственного назначения выделяются различные виды земель и зависимости от их роли в сельском хозяйстве (главного средства производства или пространственно-территориального базиса):

- сельскохозяйственные угодья;
- земли, занятые внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями;

- земли, занятые древесно-кустарниковой растительностью, предназначенной для обеспечения защиты земли от воздействия неблагоприятных природных, антропогенных и техногенных явлений;
- земли, занятые водоемами;
- земли, занятые постройками и сооружениями, используемыми для производства, хранения и первичной обработки сельскохозяйственной продукции.

В процессе сельскохозяйственного производства, преимущественно эксплуатируется плодородие - уникальное свойство земли как природного ресурса и природного объекта, позволяющее ей служить средством производства в сельском хозяйстве [3].

Данные обстоятельства обуславливают важность сочетания в процессе сельскохозяйственного производства, экономических мер воздействия на поведение хозяйствующего субъекта и императивного регулирования в целях обеспечения охраны и рационального использования земельных ресурсов.

Другими, словами, экономическое регулирование отношений возникающие в этой сфере, должно регламентироваться нормами права, поскольку необходимо учитывать специфику объекта воздействия, недопускающего стихийности присущей рыночным отношениям [1, 2, 3].

С учетом изложенного, экономическое регулирование земельно-имущественных отношений в сфере сельскохозяйственного производства, можно определить как совокупность правовых норм, регулирующих отношения, возникающие в процессе прогнозирования планирования, финансирования, стимулирования деятельности по рациональному использованию и охране земельных ресурсов [1, 2, 3], одним из инструментов которого является мониторинг устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

Особенность земли, как средства производства, в значительной мере определяет особые формы интенсификации и спецификации сельского хозяйства, технологию и технику для него, оказывает влияние на формирование себестоимости продукции и так далее.

Для рационального ведения производства важнейшими из основных ресурсов являются земельные, поэтому очень важно правильно рассчитать потребность в них. Для этого необходимо представить информацию по составу и структуре земельных угодий.

Таблица 1 - Состав и структура земельных угодий в сельскохозяйственной организации

Показатель	2009 г.		2010 г.		2011 г.		2011 г. в % к 2009 г.
	га	%	га	%	га	%	
Общая земельная площадь, га	9552	100	8727	100	8387	100	87,80

Всего сельхозугодий	9109	95,36	8271	94,77	7944	94,72	87,21
Из них: пашни	8988	94,10	8150	93,39	7823	93,28	87,04
пастбища	47	0,49	47	0,54	47	0,56	100,00
многолетние насаждения	74	0,77	74	0,85	74	0,88	100,00
Лесные массивы	180	1,88	180	2,06	180	2,15	100,00
Пруды и водоемы	20	0,21	20	0,23	20	0,24	100,00
Дороги, км	13	0,14	13	0,15	13	0,16	100,00
Болота	105	1,10	105	1,20	105	1,25	100,00
Прочие земли	138	1,44	138	1,58	138	1,65	100,00
Земля в собственности	535	5,60	890	10,20	890	10,61	166,36
Удельный вес пашни в составе сельхозугодий, %	98,67	-	98,54	-	98,48	-	-

Как видно из приведенных данных в таблице 1 за три года общая площадь земельных угодий снизилась на 12,2%, или на 1165 га. Это связано с тем, что произошло сокращение площади пашни на 12,96%, или на 1165 га. Остальные категории земель остались неизменными. Но площадь земли, находящейся в собственности увеличилась на 66,36% или на 355 га.

Экономическая эффективность использования земли также является важнейшим фактором в расчете потребности в земельных ресурсах организации.

Таблица 2 – Экономическая эффективность использования земли в сельскохозяйственной организации

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. в % к 2009 г.
Площадь с.-х. угодий, га	9109	8271	7944	87,21
в том числе				
пашня	8988	8150	7823	87,04
многолетние насаждения	74	74	74	100,00
площадь зерновых культур	3921	3700	3574	91,15
Стоимость товарной продукции, тыс. руб.	191912	246669	211694	110,31
Прибыль от продаж, тыс. руб.	32783	30431	25294	77,16
Затраты труда в сельском хозяйстве, тыс. чел.-час.	569	625	594	104,39
Производственные затраты, тыс. руб.	174189	179848	188514	108,22
На 1 га пашни получено, тыс. руб.:				
- товарной продукции	21,35	30,27	27,06	126,74
- прибыли от продаж	3,65	3,73	3,23	88,49
Произведено на 1 га пашни, ц:				
- зерна	44,6	62,7	45,3	101,57
- сахарной свеклы	223,2	379,1	319,3	143,05
- подсолнечника	17,0	25,9	22,2	130,59
- сои	8,3	-	4,1	49,40
- кукурузы	20,3	60,1	38,1	187,68
- овощей открытого грунта	164,7	104,8	127,1	77,17
Произведено на 1 чел.-час., затраченный в сельском хозяйстве, тыс. руб.:	337,3	394,5	356,4	105,66

- товарной продукции				
- прибыли от продаж	57,6	48,7	42,6	73,96
Производственные затраты, тыс. руб.:				
- на 1 га с.-х. угодий	19,12	21,74	23,73	124,11
Уровень рентабельности производства, %	10,17	37,15	12,30	-

Приведенные сведения в таблице 2 свидетельствуют о том, что в организации к 2011 году достигнут довольно высокий уровень интенсивности использования сельскохозяйственных угодий, несмотря на их сокращение. Товарная продукция, произведенная на 1 га пашни выросла с 21,35 тыс.руб. в 2009 году до 37,06 тыс. руб. в 2011 году (прирост на 26,74%).

Производственные затраты на 1 га сельхозугодий и пашни в отчетном году возросли на 24,11% и составили 23,73 тыс.руб./га. По показателям растениеводства выявлена положительная тенденция: производство зерна на 1 га пашни выросло на 1,57%, сахарной свеклы – на 43,05%, а кукурузы – на 87,68%. Наибольший уровень рентабельности производства был достигнут в 2010 году – 37,15%. В 2011 году этот показатель имеет значение 12,3%, что выше уровня 2009 года на 2,13%.

По основным показателям деятельности предприятия судят о его эффективной либо не эффективной деятельности. Одними из таких показателей являются: посевная площадь, валовой сбор, поголовье животных, а также производство продукции. Основное производство сельскохозяйственной организации состоит из отрасли растениеводства.

Таблица 3 - Основные показатели деятельности сельскохозяйственной организации

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г в % к 2009 г
Посевная площадь, га				
Зерновые и зернобобовые культуры	3921	3700	3574	91,15
Сахарная свекла	1009	1020	702	69,57
Кукуруза на зерно	719	764	636	88,46
Соя	85	-	35	41,18
Подсолнечник	1150	1009	1006	87,48
Овощи открытого грунта	14	23	40	285,71
Производство продукции, ц				
Зерновые и зернобобовые культуры	174935	232120	161866	92,53
Сахарная свекла	225197	386677	224145	99,53
Кукуруза на зерно	14580	45930	24258	166,38
Соя	702	-	145	20,65
Подсолнечник	19500	26146	22302	114,37
Овощи открытого грунта	2306	2410	5082	220,38
Молоко	36001	36432	42028	116,74

Прирост живой массы скота	2344	2331	2976	126,96
Прирост живой массы свиней	3263	902	-	-

По изменениям посевных площадей видно, что площадь под сахарной свеклой за три рассматриваемых года сократилась на 30,43%, тогда как производство ее осталось практически на том же уровне, что говорит о существенном увеличении урожайности сахарной свеклы. Под соей площадь возделывания сократилась более чем в 2 раза, а сокращение площади подсолнечника составило 12,52%. Площадь посевов кукурузы на зерно снизили на 83 га (11,54%), а площадь под овощами открытого грунта увеличилась более чем в 2,5 раза.

Большая часть посевной площади отводится под зерновые и зернобобовые культуры – 3574 га в 2011 году, площадь которых изменилась в сторону уменьшения на 347 га, что повлекло снижение производства зерновых культур до 161866 ц., то есть на 7,47% ниже уровня 2009 года. Увеличение производства кукурузы и подсолнечника составило соответственно 66,38% и 14,37%.

Основными источниками увеличения производства продукции растениеводства являются:

- рост урожайности;
- расширение посевных площадей за счёт более полного использования земель;
- недопущение гибели посевов и многолетних насаждений в процессе хозяйственной деятельности.

Производство зерна в Краснодарском крае является основой агропромышленного комплекса, наиболее крупной и высокоэффективной отраслью сельскохозяйственного производства.

Ведущей зерновой культурой в исследуемой организации является озимая пшеница, по которой проведем анализ урожайности за 4 года методом аналитического выравнивания и методом анализа рядов динамики, наглядно представленные на рисунке 1.

В результате проведенных расчетов, получили уравнение прямой, характеризующее динамику и тенденцию урожайности зерна:

$$\bar{y}_t = 46,15 + 1,45t.$$

Из данного уравнения видно, что урожайность зерна за четыре года в среднем составила 46,15 ц/га. Урожайность имела тенденцию к увеличению со скоростью 1,45 ц/га ежегодно.

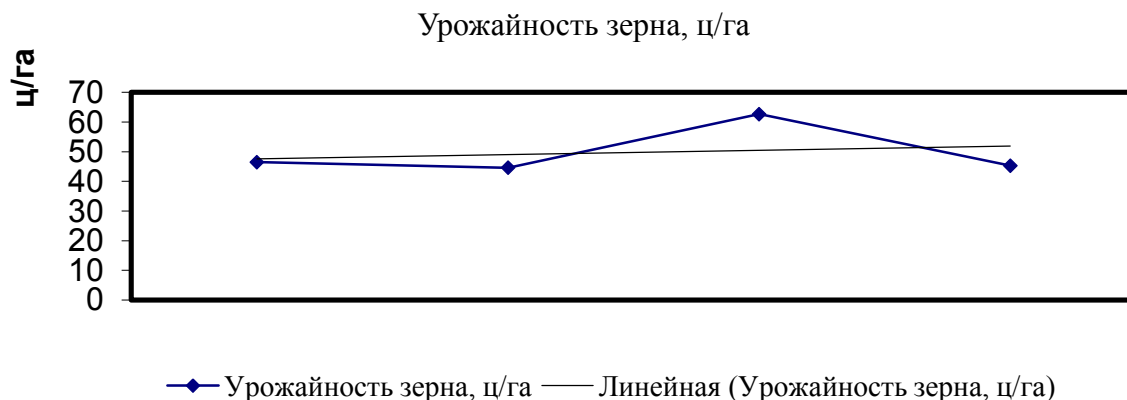


Рисунок 1 – Динамика и тенденция изменения урожайности зерна в сельскохозяйственной организации

При анализе динамики урожайности подсолнечника аналогичным методом получили уравнение прямой:

$$\bar{y}_t = 22,7 - 0,04t.$$

Из данного уравнения видно, что урожайность подсолнечника за четыре года в среднем составила 22,7 ц/га. Урожайность имела тенденцию к уменьшению со скоростью 0,04 ц/га ежегодно.

Роста урожайности сельскохозяйственных культур можно достичь в результате проведения следующих мероприятий:

- снижения потерь при уборке урожая;
- выполнения планов удобрения полей;
- своевременного проведения агротехнических мероприятий;
- улучшения организации работы.

Реализация выявленных мероприятий требует дополнительных затрат труда и денежных средств, которые должны быть учтены при расчёте трудоёмкости и себестоимости производства продукции.

На уровень валового сбора продукции растениеводства также влияют размер посевной площади под отдельными культурами, то есть структура посевов, и уровень урожайности сельскохозяйственных культур.

Задача анализа структуры посевных площадей заключается в том, чтобы выяснить, насколько она рациональна в хозяйстве, и наметить пути её совершенствования. При такой оценке отмечают изменение посевных площадей по культурам, анализируют динамику по культурам, на которых специализируется организация, устанавливают причины и целесообразность увеличения или сокращения посевов тех или иных культур. На изменение валового сбора сельскохозяйственных культур, как правило, влияют следующие факторы: площадь посева и урожайность.

Для оценки степени влияния каждого из факторов на изменение валового сбора используют такие приёмы, как исчисление абсолютных

разниц, метод цепных подстановок, метод относительных разниц или индексный метод. Рассчитаем влияние факторов на изменение валового сбора индексным методом.

В таблице 4 приведены данные, характеризующие влияние урожайности и площади посева сельскохозяйственных культур на изменение валового сбора.

В 2011 г. по сравнению с 2010 г. изменение валового сбора озимых зерновых произошло по следующим причинам. Так, сокращение посевных площадей на 126 га привело к снижению валового сбора на 7900 ц, а снижение урожайности на 17,4 ц повлекло за собой уменьшение валового сбора на 62188 ц. Таким образом, в отчетном году по сравнению с 2010 годом в организации было недополучено зерна озимой пшеницы в размере 70088 ц.

Таблица 4 – Влияние урожайности и площади посева сельскохозяйственных культур на изменение валового сбора в организации

Культура	Площадь посева, га		Урожайность с 1 га, ц		Валовой сбор, ц			Отклонение валового сбора 2011 г. к 2010 г., ц	в т.ч. за счёт изменения	
	2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.	2010 г.	Усл.	2011 г.		площадь посева	урожайности
	S_0	S_1	Y_0	Y_1	$S_0 Y_0$	$S_1 Y_0$	$S_1 Y_1$			
Озимые зерновые	3700	3574	62,7	45,3	231990	224090	161902	-70088	-7900	-62188
Подсолнечник	1009	1006	25,9	22,2	26133	26055	22333	-3800	-78	-3722
Сахарная свекла	1020	702	379,1	319,3	386682	266128	224149	-162533	-120554	-41979
Овощи открытого грунта	23	40	104,8	127,1	2410	4192	5084	2674	1782	892
Итого	5752	5322	-	-	647215	520465	413468	-	-	-

Снижение производства подсолнечника на 3722 ц произошло в основном за счет сокращения урожайности на 3,7 ц/га. Производство овощей открытого грунта в 2011 году увеличилось в общем на 2674 ц/га. В том числе за счет увеличения площади посадки на 17 га обусловило рост валового сбора овощей на 1782 ц, а рост урожайности на 22,3 ц привело к увеличению валового сбора на 892 ц.

Таким образом, урожайность и размеры посевных площадей оказывают огромное влияние на валовое производство сельскохозяйственных культур. Снижение урожайности практически по

всем сельскохозяйственным культурам можно также объяснить неблагоприятными погодными условиями.

Далее необходимо определить влияние основных факторов на изменение величины выручки. В качестве факторов можно выделить: площадь посева, урожайность с одного гектара, уровень товарности, цену продажи одного центнера.

Зависимость между вышеуказанными факторами и денежной выручкой прямая: чем больше площадь посева, урожайность, уровень товарности и цена продажи, тем при прочих равных условиях выше объём выручки от продажи.

Проанализировав данные таблицы 5 и, определив влияние факторов на изменение выручки от продажи продукции растениеводства методом исчисления разниц, можно сделать следующие выводы.

Таблица 5 – Влияние факторов на изменение выручки от продажи в сельскохозяйственной организации

Показатель	Вид продукции			
	зерновые	подсол- нечник	сахарная свекла	овощи открытого грунта
Площадь посева, га: 2010 г.	3700	1009	1020	23
2011 г.	3574	1006	702	40
Урожайность с 1 га, ц: 2010 г.	62,7	25,9	379,1	104,8
2011 г.	45,3	22,2	319,3	127,1
Уровень товарности, %: 2010 г.	1,00	0,937	0,38	0,94
2011 г.	0,87	0,942	0,31	0,99
Цена реализации 1 ц, руб.: 2010 г.	428,22	571,90	100,76	925,52
2011 г.	412,28	834,47	108,01	1113,53
Выручка от реализации продукции, тыс.руб.: 2010 г.	99868	14008	14770	2100
2011 г.	58294	17549	7435	5581
Отклонение выручки 2011 г. к 2010 г., тыс.руб.	-41574	3541	-7335	3481
в т. ч. за счёт изменения: площади посева	-3400,9	-41,6	-4604,7	1552,2
урожайности	-26770,9	-1995,2	-1603,5	777,1
товарности	-9148,6	55,8	-1625,8	209,4
цены	-2253,8	5521,8	499,1	942,3

Выручка от продажи зерновых в 2011 году по сравнению с 2010 годом снизилась на 41574 тыс.руб. В том числе сокращение урожайности на 17,4 ц с 1 га повлекло за собой уменьшение выручки на 26770,9 тыс.руб.,

сокращение площади посева на 126 га привело к уменьшению выручки на 3400,9 тыс.руб., снижение цены привело к сокращению выручки в размере 2253,8 тыс.руб., изменение товарности зерна оказала влияние на изменение выручки от реализации зерна в сторону уменьшения на 9148,6 тыс.руб.

Выручка от продажи подсолнечника в 2011 году по сравнению с 2010 годом увеличилась на 3541 тыс.руб. в основном за счёт изменения цены на 262,57 руб./ц.

Выручка от реализации сахарной свеклы снизилась на 7335 тыс.руб. В том числе за счет сокращения площади посева на 318 га, выручка снизилась на 4604,7 тыс.руб., а за счет снижения урожайности и уровня товарности на 59,8 ц/га и 0,07 процентных пункта, выручка сократилась соответственно на 1603,5 и 1625,8 тыс.руб.

В 2011 году отклонение выручки от продажи овощей открытого грунта к 2010 году составило 3481 тыс.руб., в том числе за счёт изменения урожайности выручка возросла на 777,1 тыс.руб. Увеличение площади повлияло на рост выручки в размере 1552,2 тыс.руб., а рост цен вызвал увеличение выручки на 942,3 тыс.руб.

Таким образом, при повышении эффективности использования земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях можно возобновить и увеличить производство важнейших видов продукции, а также изменить тенденцию сокращения площади обрабатываемых земель, характерную для последнего десятилетия. А это, в свою очередь, создаст благоприятные условия для увеличения производства сельскохозяйственной продукции, доходов сельских производителей, а также повышения степени продовольственной безопасности страны.

Использованные источники:

1. Дудник Д.В. Управление земельными ресурсами \ Monographia. - Краснодар: Изд-во «Парабеллум», - 2008 г.
2. Дудник Д.В. Содержание экономического механизма государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации \ «Предпринимательство». Журнал. - Москва. - № 4. - 2009 г. – С. 54-58
3. Дудник Д.В. Козубенко И.С. Экономическое управление землями сельскохозяйственного назначения и методика оценки его эффективности \ Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета

*Ступникова А.Д.
студент 1го курса
специальность Экономическая Безопасность
ФГБОУ ВПО «КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева»
Российская Федерация, г. Кемерово*

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье мы рассмотрим проблемы и тенденции формирования рынка труда конкретно в Кемеровской области.

Ключевые слова: Рынок труда, безработица, занятость, трудовые ресурсы.

В настоящее время Кемеровская область относится к числу наиболее плотнонаселенных и высокоурбанизированных регионов России (87 %). Развитие экономики области тесно связано с наличием трудовых ресурсов, их динамикой и качественным составом. В 1991 году 96 % занятого населения трудилось в государственном секторе экономики. В альтернативном секторе экономики было занято всего 4 %. Дальнейшие реформы провоцировали рост занятости в частном секторе, в том числе в секторе малого бизнеса. Тенденции чего прослеживаются во всех прогнозах дальнейшего развития. Среднегодовая численность работников предприятий и организаций города Кемерово составляет 21,8 % от общей численности работающих в области. По данному показателю город занимает 2 место после Новокузнецка.

Наибольший удельный вес приходится на работающих в промышленности (26,2 %), образовании (13,6 %), здравоохранении (12,6 %). Изменение отраслевой структуры занятости происходит за счет сокращения численности работающих в следующих отраслях: промышленности, образовании, транспорте, культуре и спорте, и одновременном увеличении доли работающих в таких отраслях, как торговля, строительство, государственное управление. С начала 2004 года, происходит снижение уровня безработицы. Значительное количество экономически активного населения 29 % занято в малом бизнесе. [3]

Проблемы, связанные с трудовыми ресурсами и занятостью в Кемеровской области:

1. Наличие деформированной структуры занятости в городе. Имеющиеся вакансии на предприятиях не удовлетворяют требованиям соискателей. Несмотря на некоторые положительные тенденции, сохраняется проблема несбалансированности спроса и предложения рабочей силы. Это связано, во-первых, с несоответствием профессиональных характеристик «безработных» требованиям работодателей и, во-вторых, с низким уровнем заработной платы;

2. Ограниченные возможности выбора места работы у желающих трудоустроиться: преобладание в структуре свободных мест вакансий для рабочих (75,7 %) при доле вакансий для специалистов и служащих 24 % от общего числа вакансий;

3. Высокая доля лиц, занятых на рабочих местах с вредными (21,2 %) и опасными (0,8 %) условиями труда.

4. Деформированная структура занятости – нехватка высококвалифицированных рабочих в ряде отраслей на фоне активизации промышленности и бизнеса;

5. Система подготовки трудовых ресурсов не сбалансирована с потребностями рынка труда. [3]

С 1 марта по 1 июня 2006 года в Кемеровской области проводилась заявочная кампания по определению потребности в рабочей силе для замещения вакантных и вновь создаваемых рабочих мест за счет привлечения иностранных работников на 2007 год. Основные отрасли, куда привлекаются зарубежные работники, – это строительство и торговля. Среди стран дальнего зарубежья лидерами по "поставке" трудовых ресурсов в Кузбасс выступают Китай, Северная Корея и государства, образовавшиеся на территории бывшей Югославии. Ближнее зарубежье представляют в Кемеровской области преимущественно рабочие из Таджикистана, Армении и Кыргызстана.

Утвержденные правительством квоты на выдачу приглашений на въезд в Российскую Федерацию иностранных граждан в целях осуществления трудовой деятельности:

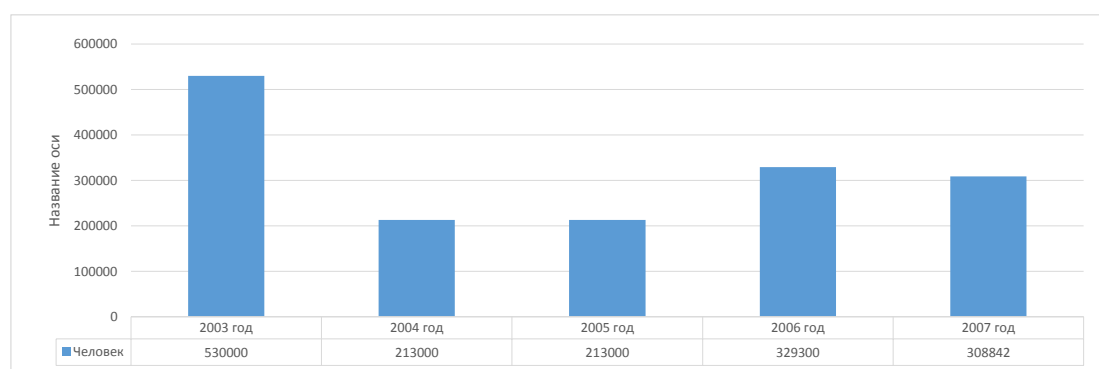


Рисунок 1 – Квоты на въезд в Российскую Федерацию

Количество работников, имеющих разрешение на работу в Кемеровской области (октябрь 2006 г) – 2607 – самое малое среди регионов Сибирского федерального округа. Квота на выдачу иностранным гражданам и лицам без гражданства разрешений на временное проживание в Кемеровской области на 2007 год – 200 человек.

В соответствии с концепцией развития города Кемерово до 2021 года от 27.04.2007 предусматривается три сценария социально-экономического развития:

1) 2007 год – 2011 год (этап инерционного развития города) – сохранение общих тенденций в формировании трудовых ресурсов при последовательном и непрерывном сглаживании их негативных сторон. Результатом этого этапа должен стать рост численности занятых в малом бизнесе (82,9 тыс.чел. в 2011 году против 79,4 в 2005 году). На данном этапе происходит формирование основы будущего инновационного развития трудовых ресурсов.

2) 2011 год – 2016 год (этап прорывного количественного роста) – устранение негативных тенденций формирования трудовых ресурсов, закрепление институциональных условий их инновационного развития. Результатом этого этапа должен являться рост численности занятых в малом бизнесе (84,6 тыс.чел. в 2016 году против 79,4 тыс. чел. в 2005 году);

3) 2016 год – 2021 год (этап инновационного качественного роста) – фактический переход к функционированию и социально-экономическому развитию в институциональных условиях новой экономики, предполагающий качественное отличие состояния трудовых ресурсов от существующего сегодня. [3]

В целом, ситуация на рынке труда в Кемеровской области оценивается как стабильная. Уровень регистрируемой безработицы на рынке труда Кемеровской области в середине мая сохранился на уровне начала года и сегодня составляет 1,8% от экономически активного населения (в мае прошлого года – 1,9%).

Сегодня, как впрочем, в среднем каждый месяц с начала текущего года, на учете в центрах занятости состоит 25,5 тысяч безработных. По словам начальника областного департамента труда и занятости Евгения Степина, такого малого числа безработных в регионе не было на протяжении прошедших 11 лет. Сегодня спрос на работников в 1,4 раза превышает предложение. [1]

«У нас 35 200 тысяч вакансий, — говорит Евгений Степин. — В городах сосредоточены 31,5 тысяч остальные – в селе. В городах в 2 раза больше вакансий, чем безработных, в селе, же, наоборот, почти в 3 раза меньше вакансий, чем безработных».

Сейчас число безработных превышает количество вакансий только в Таштаголе: 600 на 261 соответственно. Как поясняют в департаменте труда, такая ситуация имеет место быть ежегодно: весной в центры занятости устремляются люди, работающие в туристской индустрии в течение горнолыжного сезона.

Евгений Степин считает, что предлагаемая работа невосстребована жителями городов, по следующим причинам. «Уровень образования не соответствует заявленным требованиям, причем как в ту, так и в другую сторону. Либо у человека квалификация ниже, чем требуется, либо наоборот,

он не хочет идти на такую работу, хотя по закону она считается подходящей».

Ситуацию с безработицей на селе начальник департамента объясняет тем, что большинство селян занимаются подсобным хозяйством и не хотят регистрировать ИП.

Десятка самых востребованных профессий с начала года стабильна. Это отделочник, водитель, слесарь, машинист, каменщик, сварщик, монтажник, продавец, а также специальности в сфере здравоохранения – врач и медицинская сестра. Средний уровень оплаты труда варьируется от 9 до 21 тысяч рублей. [1]

В целом ситуация на рынке труда оценивается властями стабильно.

Использованные источники:

1. Тешукова Л.Н., Исакова Е.В. Рынок труда Кемеровской области. Равные права! Равные возможности! – Новокузнецк: Издательство «Принт – Сервис», 2001. – 104 с.
2. Сибдепо: Региональный новостной канал. «В городах Кузбасса рабочих мест в 2 раза больше, чем безработных». 2013: [Электронный ресурс] URL: <http://sibdepo.ru/news/97390-v-gorodakh-kuzbassa-rabochikh-mest-v-2-raza-bolshe-chem-bezrabotnykh.html>
3. Центральная научная библиотека. «Трудовые ресурсы Кемеровской области: состояние, прогноз». 2007: [Электронный ресурс] URL: http://www.0ck.ru/menedzhment_i_trudovye_otnosheniya/trudovye_resursy_kem_etrovskoj_oblasti.html

*Ступникова А.Д.
студент 1го курса
специальность Экономическая Безопасность
Кузбасский Государственный Технический Университет
Россия, г. Кемерово*

ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ПРОМСТРОЙ – СК»

Аннотация: В статье приводится анализ структуры себестоимости продукции на основе данных конкретного предприятия «Промстрой – СК»

Ключевые слова: Себестоимость продукции, структура себестоимости, расходы на строительство, оплаченные средства.

В современной обстановке необходимо постоянно проводить анализ деятельности фирмы для принятия управленческих решений. Для анализа и принятия решений необходима исходная информация, такую информацию получают из ряда технико-экономических показателей, одним из которых является себестоимость.

Себестоимость (издержки) - это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием производственной и коммерческой деятельности, связанной с выпуском и реализацией продукции и оказанием услуг. [1]

Себестоимость продукции (работ, услуг) является одним из важных обобщающих показателей деятельности фирмы, отражающих эффективность использования ресурсов; результаты внедрения новой техники и прогрессивной технологии; совершенствование организации труда, производства и управления. Если себестоимость такого же или аналогичного продукта конкурентов ниже, то это означает, что производство и сбыт на предприятии были организованы нерационально. Следовательно, необходимо внести изменения. Решить, какие нужны изменения, поможет опять же себестоимость, так как она является одним из факторов формирования ассортимента. Кроме того, себестоимость составляет часть стоимости продукции и показывает, во что обходится производство продукции для предприятия (фирмы), поэтому себестоимость является основным ценообразующим фактором. Чем больше себестоимость, тем выше будет цена при прочих равных условиях. [2]

В качестве примера рассмотрим данные по дому № 1 группы 18 (рисунок 1). Данные для анализа представлены в таблицах № 1 и № 2. Анализируемый период - 01.11.2010 г.

№ п/п	Наименование	Общая стоимость с НДС (тыс. руб.)	Оплачено на 01.11.2010 (тыс. руб.)	Остаток на завершен ие
1.	Строительно-монтажные работы	234 740	13 781	220 959
2.	Наружные отделочные работы	25 100		25 100
3.	Внутренние отделочные работы	30 610		30 610
4.	Внутренние инженерные системы	76 112		76 112
5.	Объекты энергетического хозяйства	5 143		5 143
6.	Объекты транспортного хозяйства	2 737	1 620	1 117
7.	Наружные сети и сооружения	8 737		8 737
8.	Благоустройство и озеленение	3 138		3 138
9.	Временные здания и сооружения	4 650	3 650	1 000
10.	Прочие работы и затраты	1 939		1 939
11.	Затраты заказчика-застройщика	13 684	1 600	12 084
12.	Проектные и изыскательные работы	14 068	14 068	
ИТОГО по затратам (дом №1 группа 18)		420 658	34 719	385 939

Рисунок 1

Структура стоимости строительства Таблица №1

Наименование	Общая стоимость (тыс. руб.)	Удельный вес (в %)
Строительно-монтажные работы	234 740	55,8
Наружные отделочные работы	25 100	6,1

Внутренние отделочные работы	30 610	7,3
Внутренние инженерные системы	76 112	18,1
Объекты энергетического хозяйства	5 143	1,2
Объекты транспортного хозяйства	2 737	0,65
Наружные сети и сооружения	8 737	2,1
Благоустройство и озеленение	3 138	0,75
Временные здания и сооружения	4 650	1,1
Прочие работы и затраты	1 939	0,46
Затраты заказчика-застройщика	13 684	3,2
Проектные и изыскательные работы	14 068	3,3
ИТОГО по затратам	420 658	100

По данным таблицы можно сделать вывод, что основная доля затрат сконцентрирована в стоимости строительно-монтажных работ (234 740 тыс. руб.), которые составляют от общей суммы затрат (420 658 тыс. руб.) более 55 %. Второй по величине показатель – это внутренние инженерные системы (76 112 тыс. руб.), которые составляют 18 % от общих затрат на строительство. Остальные показатели не значительны, в сумме они составляют 111 806 тыс. руб., удельный вес которых равен 26,6 % от общих затрат.

Доля оплаченных расходов на строительство Таблица №

2.

Наименование	Оплачено (тыс. руб.)	Доля оплаченных расходов (в %)
Строительно-монтажные работы	13 781	5,9
Наружные отделочные работы	0	0
Внутренние отделочные работы	0	0
Внутренние инженерные системы	0	0
Объекты энергетического хозяйства	0	0
Объекты транспортного хозяйства	1 620	58,5
Наружные сети и сооружения	0	0
Благоустройство и озеленение	0	0
Временные здания и сооружения	3 650	78,5
Прочие работы и затраты	0	0
Затраты заказчика-застройщика	1 600	11,7
Проектные и изыскательные работы	14 068	100

Проведем анализ оплаченной суммы затрат по состоянию на 01.11.2010 г. Данные для анализа представлены в таблице № 2. Можно сделать вывод, что, в целом, по состоянию на 01.11.2010 г. оплачено 34 719 тыс. руб., что составляет 8,3 % от общей стоимости строительства. В том числе частично оплачены расходы по следующим элементам:

1. Строительно-монтажные работы – на 5,9 %
2. Объекты транспортного хозяйства – на 58,5 %
3. Временные здания и сооружения – на 78,5 %
4. Затраты заказчика-застройщика – на 11,7 %

5. Проектные и изыскательные работы – на 100 %

Из этого можно заключить, что остаток на завершение строительства тех же показателей составляет:

1. Строительно-монтажные работы (220 959 тыс. руб.) – 94,1 %
2. Наружные отделочные работы (25 100 тыс. руб.) – 100 %
3. Внутренние отделочные работы (30 610 тыс. руб.) – 100 %
4. Внутренние инженерные системы (76 112 тыс. руб.) – 100 %
5. Объекты энергетического хозяйства (5 143 тыс. руб.) – 100 %
6. Объекты транспортного хозяйства (1 117 тыс. руб.) – 41,5 %
7. Наружные сети и сооружения (8 737 тыс. руб.) – 100 %
8. Благоустройство и озеленение (3 138 тыс. руб.) – 100 %
9. Временные здания и сооружения (1 000 тыс. руб.) – 21,5 %
10. Прочие работы и затраты (1 939 тыс. руб.) – 100 %
11. Затраты заказчика-застройщика (12 084 тыс. руб.) – 88,3 %
12. Проектные и изыскательные работы – 0 %

В заключении хотелось бы сказать, что себестоимость продукции является качественным показателем, характеризующим производственно-хозяйственную деятельность предприятия. Себестоимость отражает затраты предприятия на производство и сбыт продукции, выраженные в денежном измерении. Кроме этого, в себестоимости как в обобщающем экономическом показателе находят свое отражение все стороны деятельности предприятия: степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов; уровень организации производства и труда, степень использования производственных мощностей; экономичность использования материальных и трудовых ресурсов и другие условия и факторы, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность.

С целью упрощения расчетов и для систематизации данных все затраты предприятия классифицируются. Причем данная классификация является универсальной для всех промышленных предприятий, могут изменяться лишь некоторые статьи в зависимости от специализации предприятия.

Использованные источники:

1. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2009.
2. Василевич И. Учет расходов, включаемых в себестоимость продукции. Бухгалтерский учет. 2002. №8.
3. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

Субхангулов Р.Э.

аспирант

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Уфа

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ ИГР ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос возможности применения теории игр к моделированию социальных отношений. Предложены аргументы в пользу правомерности этого подхода. Сделан краткий обзор положительных и отрицательных сторон данной теории.

Ключевые слова: социальные отношения, моделирование, теория игр, эффективность.

По мере усложнения явлений и процессов социально-экономической сферы перед обществом встают вопросы повышения эффективности существующих взаимодействий и отношений. В целях эффективного управления народным хозяйством или любым его структурным звеном, необходимо четкое понимание, какими должны быть воздействия на экономику и его последствия. В странах с развитой рыночной моделью экономики прогнозирование и планирование являются важнейшим инструментом государственного регулирования экономики. Нацелено применяя такой инструмент, эти страны, как известно, добились большого успеха в техническом прогрессе, повышении уровня жизни населения и других социально-экономических областях.

Согласно одному из общепринятых определений, под социальными отношениями понимается определенная устойчивая система связей индивидов, сложившаяся в процессе их взаимодействия друг с другом в условиях данного общества. Социальные отношения объективны по своей природе, преломляются через внутреннее содержание или состояние человека и выражаются в его деятельности как его личное отношение к окружающей действительности [5].

Потребности индивидов, природа и способ удовлетворения этих потребностей ставят индивидов в зависимость друг от друга, обуславливают необходимость их взаимодействия друг с другом и вызывают к жизни социальные отношения. Индивиды выступают во взаимодействие друг с другом не как чистые «я», а как индивиды, находящиеся на определенной ступени развития производительных сил и потребностей.

В отличие от чисто механических систем, социально-экономические имеют свою специфику именуемую человеческим фактором. Отсутствие должного внимания к этой особенности ведет к серьезным экономическим затратам и снижению полезности принятых решений и предпринятых действий. При этом необходимость учитывать большое количество факторов и интересов сторон, которые могут значительно пересекаться.

Однако возможностей моделей социально-экономических систем построенных на основе моделей физических явлений и процессов недостаточно для раскрытия всей сложности действительных связей, либо существующие модели налагают значительные ограничения на свою применимость.

Моделирование социальных отношений и структур позволяет создать множество вариантов моделей, учитывающих влияние тех или иных социальных факторов (в их различных сочетаниях) на исследуемые процессы в социальной сфере. Основой и предметом такого моделирования является проблемная ситуация. В качестве одного из средств преодоления ограничений физических моделей рассматривается применение теории игр.

Теория игр это раздел математики, изучающий формальные модели принятия оптимальных решений в условиях конфликта [1]. При этом под конфликтом понимается ситуация, в которой участвуют различные стороны, наделённые различными интересами и возможностями выбирать доступные для них действия в соответствии с этими интересами.

Отдельные математические вопросы, касающиеся конфликтов, рассматривались начиная с XVII в. многими учёными. Систематическая же математическая теория игр была детально разработана американскими учёными Дж. Нейманом и О. Моргенштерном в середине 40-х годов как средство математического подхода к явлениям конкурентной экономики. В ходе своего развития теория игр переросла эти рамки и превратилась в общую математическую теорию конфликтов. В рамках теории игр в принципе поддаются математическому описанию военные и правовые конфликты, спортивные состязания, «салонные» игры, а также явления, связанные с биологической борьбой за существование.

Теория игр, как один из подходов в прикладной математике, применяется для изучения поведения человека в различных ситуациях. Первоначально теория игр начала развиваться в рамках экономической науки, позволив понять и объяснить поведение экономических агентов в различных ситуациях. Позднее область применения теории игр была расширена на другие социальные науки; в настоящее время теория игр используется для объяснения поведения людей в политологии, социологии и психологии.

Для того чтобы решить игру, или найти решение игры, следует для каждого игрока выбрать стратегию, которая удовлетворяет условию оптимальности, т.е. один из игроков должен получать максимальный выигрыш, когда второй придерживается своей стратегии. В то же время второй игрок должен иметь минимальный проигрыш, если первый придерживается своей стратегии. Такие стратегии называются оптимальными. Оптимальные стратегии должны также удовлетворять условию устойчивости, т. е. любому из игроков должно быть невыгодно

отказаться от своей стратегии в этой игре. Если игра повторяется достаточно много раз, то игроков может интересовать не выигрыш и проигрыш в каждой конкретной партии, а средний выигрыш (проигрыш) во всех партиях.

Целью теории игр является определение оптимальной стратегии для каждого игрока. При выборе оптимальной стратегии естественно предполагать, что оба игрока ведут себя разумно с точки зрения своих интересов. Важнейшее ограничение теории игр – естественность выигрыша как показателя эффективности, в то время как в большинстве реальных экономических задач имеется более одного показателя эффективности. Кроме того, в экономике, как правило, возникают задачи, в которых интересы партнёров не обязательно антагонистические. Теория игр позволяет: 1) структурировать задачу, представить ее в обозримом виде, найти области количественных оценок, упорядочений, предпочтений и неопределенности, выявить доминирующие стратегии, если они существуют; 2) до конца решить задачи, которые описываются схоластическими моделями; 3) выявить возможность достижения соглашения и исследовать поведение систем, способных к соглашению.

Применительно социальных отношений теория игр позволяет исследовать процесс принятия решений, определять механизмы развития, а так же находить связи между участниками, недоступные другим методам изучения имитируя возможное поведение агентов. Реальные социальные процессы (если рассматривать их понятиями теории игр) – «игры» с ненулевой или переменной суммой, в которых участники могут добиться обоюдных выгод или обоюдно проиграть в отличие от игр с нулевой суммой, где выигрыш одного одновременно эквивалентен проигрышу другого. Причин тому множество. Среди них можно назвать, например, отсутствие надежной информации о намерениях партнера или ее отставание от хода событий и т.п. Также следует сказать, что исследователи применяющие данный метод столкнулись с проблемой ценностных измерений и необходимостью определить, что считать наилучшим результатом, наилучшим или усредненным.

Тем не менее, аппарат теории игр позволяет выработать такие условия взаимодействия контрагентов, в которых достигалось бы одно из равновесий доминирующих стратегий: равновесие по Нэшу, равновесие по Штакельбергу либо равновесие по Парето. Достижение равновесия прямо либо опосредовано склоняет участников придерживаться стратегии честной игры. В свою очередь повышение «градуса честности» положительно скажется на эффективности экономического взаимодействия.

В заключение следует указать и на наличие определенных границ применения аналитического инструментария теории игр. Подход теории игр в последнее время подвергается критике по нескольким причинам.

Во-первых, предположения, используемые при моделировании, зачастую нарушаются в реальной жизни. Исследователи могут предполагать, что игроки выбирают поведения, максимизирующее их суммарную выгоду (модель экономического человека), однако на практике человеческое поведение часто не соответствует этой предпосылке. Существует множество объяснений этого феномена – нерациональность, моделирование обсуждения, и даже различные мотивы игроков (включая альтруизм). Авторы теоретико-игровых моделей возражают на это, говоря, что их предположения аналогичны подобным предположениям в физике. Поэтому даже если их предположения не всегда выполняются, теория игр может использовать как разумная идеальная модель, по аналогии с такими же моделями в физике. Однако, на теорию игр обрушился новый вал критики, когда в результате экспериментов было выявлено, что люди не следуют равновесным стратегиям на практике. Например, в играх «Сороконожка», «Диктатор» участники часто не используют профиль стратегий, составляющий равновесие по Нешу. Продолжаются споры о значении подобных экспериментов. Согласно другой точке зрения, равновесие по Нешу не является предсказанием ожидаемого поведения, но лишь объясняет, почему популяции, уже находящиеся в равновесии по Нешу, остаются в этом состоянии. Однако вопрос о том, как эти популяции приходят к равновесию Неша, остается открытым. Некоторые исследователи в поисках ответа на этот вопрос переключились на изучение эволюционной теории игр. Модели эволюционной теории игр предполагают ограниченную рациональность или нерациональность игроков. Несмотря на название, эволюционная теория игр занимается не только и не столько вопросами естественного отбора биологических видов. Этот раздел теории игр изучает модели биологической и культурной эволюции, а также модели процесса обучения.

С другой стороны, многие исследователи рассматривают теорию игр не как инструмент предсказания поведения, но как инструмент анализа ситуаций с целью выявления наилучшего поведения для рационального игрока. Поскольку равновесие Неша включает стратегии, являющиеся наилучшим откликом на поведение другого игрока, использование концепции равновесия Неша для выбора поведения выглядит вполне обоснованным. Однако и такое использование теоретико-игровых моделей подверглось критике. Во-первых, в некоторых случаях игроку выгодно выбрать стратегию, не входящую в равновесие, если он ожидает, что другие игроки также не будут следовать равновесным стратегиям. Во-вторых, знаменитая игра «Дилемма заключенного» позволяет привести ещё один контрпример. В «Дилемме заключенного» следование личным интересам приводит к тому, что оба игрока оказываются в худшей ситуации в сравнении с той, в которой они пожертвовали бы личными интересами.

В последние годы значение теории игр существенно возросло во многих областях экономических и социальных наук. В экономике она применима не только для решения общехозяйственных задач, но и для анализа стратегических проблем предприятий, разработок организационных структур и систем стимулирования. Первые работы по теории игр отличались упрощенностью предположений и высокой степенью формальной абстракции, что делало их малопригодными для практического использования. За последние 10 – 15 лет положение резко изменилось. Бурный прогресс в промышленной экономике показал плодотворность методов игр в прикладной сфере. Результатами ряда современных исследований подтверждается высокая результативность инструментария теории игр применительно социально-экономических отношений.

Использованные источники:

1. Громов И. А., Мацкевич И. А., Семёнов В. А. Западная социология. – СПб.: ДНК, 2003. – С. 531
2. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение – М., Наука, 1970. [djvu]
3. Райцин В.Я. Моделирование социальных процессов. М.: 2005.
4. Сафронова В.М. Прогнозирование и моделирование в социальной работе: М.: 2002.
5. Сорокин П.А. Система социологии. Т.2. М., 1993. С.294-295.
6. Шеллинг Т. Стратегия конфликта – М., ИРИСЭН, 2007.[pdf]
7. Фролов С. Взаимодействие социальное // Словарь ключевых социологических терминов. М., 1999.

Суева Ю.В.

ассистент

ИСОиП (филиал) ДГТУ

Россия, г. Шахты

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ УРОВНЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Аннотация

В статье рассматривается роль заработной платы в социально-экономическом развитии региона, на примере Южного федерального округа. А также, основное внимание уделено анализу уровня оплаты труда.

Ключевые слова: заработная плата, регион, уровень и качество жизни населения.

В настоящее время ориентиром политики проводимой правительством России стало не только развитие экономики, но и повышение уровня и качества жизни населения. В этой связи особую значимость приобретает уровень оплаты труда, т.к. именно он во многом обуславливает благосостояние народа и развитие страны.

С 1 января 2014 года размер минимальной заработной платы (МРОТ) в России составляет 5554 рубля [1].

Так как экономика страны в целом зависит от социального и экономического развития ее субъектов, то проведем анализ социально-экономических показателей одного из них. Рассмотрим динамику уровня оплаты труда в Южном федеральном округе (ЮФО).

Таблица 1. Средний прожиточный минимум в субъектах ЮФО за 2013 год.

№ п/п	Субъект ЮФО	Размер прожиточного минимума
1	Республика Адыгея	6596,25 руб.
2	Республика Калмыкия	6909,00 руб.
3	Краснодарский край	5852,00 руб.
4	Астраханская область	6583,00 руб.
5	Волгоградская область	7492,00 руб.
6	Ростовская область	7382,75 руб .

Исходя из данных таблицы 1, можно увидеть, что размер прожиточного минимума в каждом субъекте различный. Прежде всего, это объясняется тем, что при расчете прожиточного минимума используются фактические цены (тарифы) на продукты питания, товары и услуги, официально представляемые Федеральной службой государственной статистики. Таким образом, при неизменном составе потребительской корзины ее стоимостная оценка (прожиточный минимум) зависит только от фактического уровня потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и тарифов на услуги, входящие в потребительскую корзину.

Как известно, величина заработной платы тесно связана с изменением величины основных социальных гарантий в области оплаты труда, с профессиональными факторами, с родом и видом деятельности, с условиями труда и другими социальными факторами. Рассмотрим динамику изменения средней заработной платы в ЮФО за 2009-2013 год (рис.1).

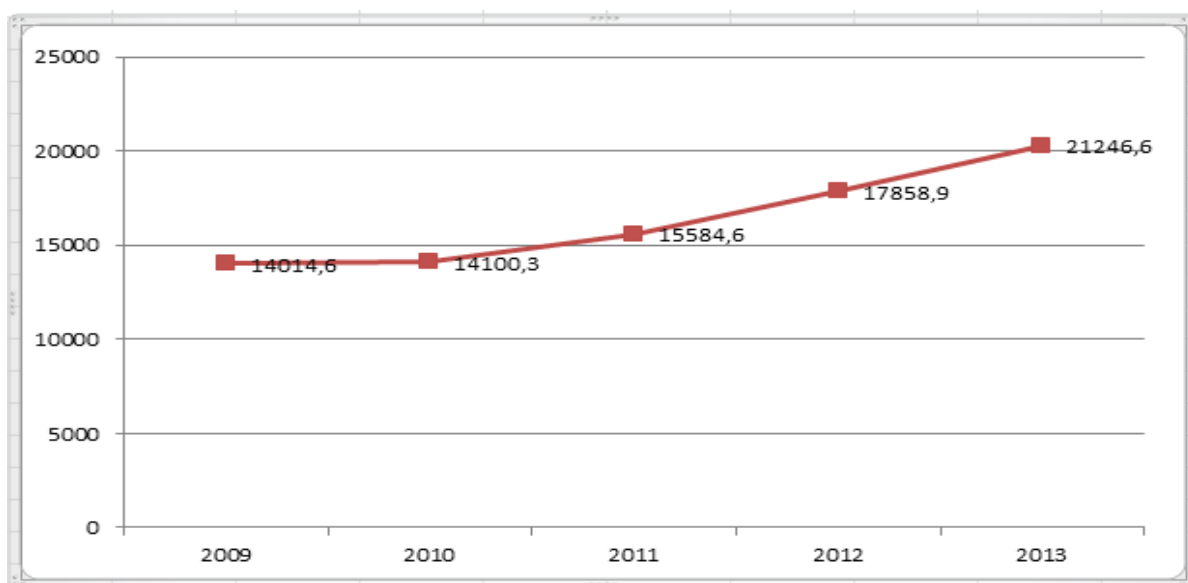


Рис. 1. Динамика изменения средней заработной платы в ЮФО за 2009-2013 год. (в руб.)

Исходя из вышеприведенных данных, можно сделать вывод, что динамика развития заработной платы в указанные годы имела отчетливо положительный характер. Однако в годы кризиса рост заработных плат замедлился. Обусловлено это, прежде всего, масштабными инфляционными процессами, происходящими в мире и нашей стране.

Рассмотрим среднемесячную номинальную и реальную заработную плату в ЮФО за 2013 год (рис.2).

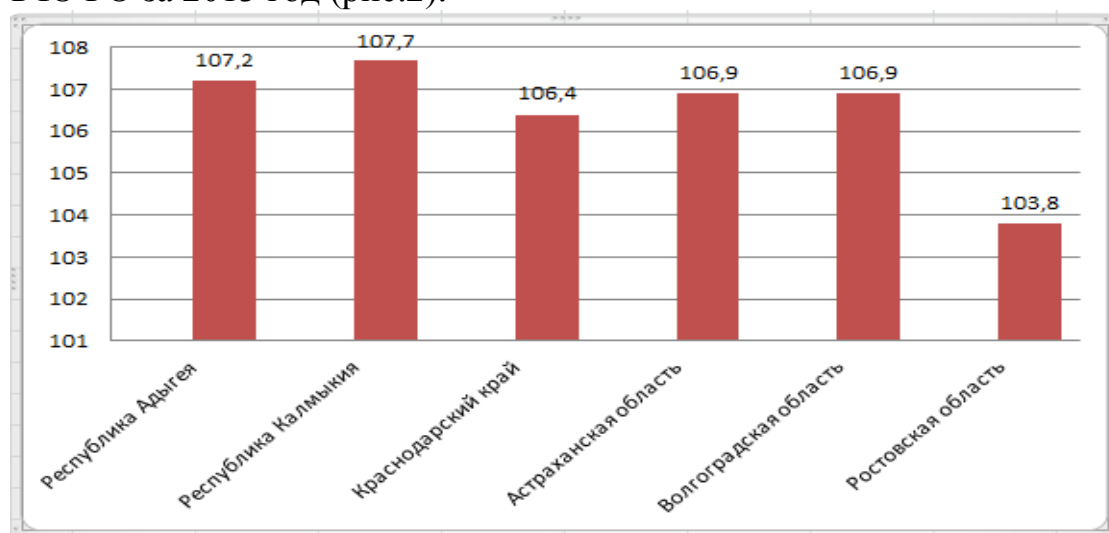


Рис. 2. Реальная среднемесячная заработная плата по субъектам ЮФО за 2013 год. (в % к 2012г.)

Среднемесячная реальная заработная плата во всех субъектах ЮФО в 2013 г. сложилась на уровне выше 100% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. Лидирующие позиции заняли Республика Калмыкия и Республика Адыгея. Краснодарский край занимает среднее положение. Четвертое и пятое места соответственно сохранили за собой Астраханская и Волгоградская область с одинаковым показателем реального денежного

дохода 106,9%. Ростовская область заняла последнее место, что обусловлено относительно низкой динамикой роста номинальной заработной платы. Сокращение темпов роста реальной заработной платы в 2013 г. в сравнении с соответствующим периодом 2012 г. произошло во всех рассматриваемых регионах ЮФО.



Рис. 3. Среднемесячная номинальная заработная плата по субъектам ЮФО за 2013 год. (в руб.)

Подведя анализ средней номинальной заработной платы в январе-декабре 2013 года мы видим рост номинального значения показателя оплаты труда во всех субъектах ЮФО. Однако, среднероссийского значения, составляющего 25 511,7 руб. достигнуть не удалось. Средняя заработная плата по региону установилась в размере 21246,6 руб[1].

Таким образом, итоги 2013 года свидетельствуют о сохранении в экономике региона позитивных тенденций. Очевидно, что заработная плата является одним из главных источников благосостояния людей. Именно она мотивирует человека реализовывать свой умственно-физический потенциал, который во многом определяет развитие общества в социально-экономическом плане. Однако кризисные явления 2008-2010 годов не могли не отразиться как на экономике страны, так и региона. В частности это проявилось в массовом сокращении зарплат, сведении их к минимуму, а также повсеместному сокращению рабочих мест.

Немаловажна роль регулирования и реформирования заработной платы со стороны государства. Ведь именно оно должно проводить разумную экономическую политику, которая обеспечила бы стабильность, лучшие условия для жизни населения.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа [http:// http://www.gks.ru/](http://www.gks.ru/)

2. Среднемесячная начисленная номинальная и реальная заработная плата работников организаций //Режим доступа:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/

*Сулейманова К.Р.
аспирант
кафедра «МЭиЭТ»
Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волгоград*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ КУЛЬТУРА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, ЭЛЕМЕНТЫ, ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КУЛЬТУРЫ

В последнее время предпринимательская деятельность привлекает внимание ученых различных областей знания. Многие годы понятие «предпринимательство» ассоциировалось в общественном сознании с негативными ценностными установками. Образ капиталиста, сформированный советской идеологией, наделялся исключительно отрицательными чертами. Бизнесмен трактовался как делец, капиталист, стремящийся из всего извлечь прибыль, не гнушаясь никакими средствами в целях личной наживы.

В настоящее время термин «предприниматель» утратил негативный оттенок. Данные изменения обусловлены переходом от плановой экономики к рыночным отношениям, экономической стабильностью. Бизнесмена воспринимают сегодня как человека с особым складом ума и поведения. И, несмотря на то, что термин «делец» присутствует, однако сегодня под ним понимают человека, занимающегося любым видом экономической деятельности, приносящей прибыль, имея при этом необходимые средства – собственные или заемные. [6, с.3]

Культура предпринимательства - неотъемлемый элемент организации предпринимательской деятельности, базирующаяся на общих понятиях культуры и неразрывно связана с ней.

Культура предпринимательства - это определенная, сложившаяся совокупность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими правовыми нормами, обычаями делового оборота, этическими и нравственными правилами, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса. [2]

При всем более или менее одинаковом понимании культуры предпринимательства, существуют все же некоторые разночтения. Согласно, например, немецкому исследователю Лутцуфон Розенштилю, понятие «культура предпринимательства» в значительной степени отражает

усвоенные нормы, которые и определяют поведение работников данной фирмы.

Два американских профессора экономики Ричард Пэскэйл и Энтони Этос в результате тщательного анализа деятельности японских и американских предприятий под культурой предпринимательства понимают «высшие цели» и «духовные ценности», которые в Японии имеют корни, например, в дзэн-буддизме.

Американский исследователь и консультант предприятий Роберт Аллан и журналистка Шарлота Крафт определяют культуру как более или менее долгосрочную конъюнктуру сил, побуждая членов того или иного коллектива специфически реагировать на определенные цели.

Каждая культура развивает неписаные, часто невысказанные нормы и взаимные ожидания, оказывающие существенное влияние на поведение коллектива. В этой связи американский антрополог Маргарет Мид характеризует культуру, в том числе корпоративную, как основу усвоенного поведения, которую группа людей, имеющих общее прошлое, передает новым членам коллектива. [4]

Центром предпринимательской культуры является нацеленность на проектную деятельность, развитие социально-экономических отношений в бизнесе, образовании и других сферах жизни общества. В современных условиях прибыль перестает быть самоцелью и рассматривается только как средство. Таким образом, в настоящее время для человека, обладающего предпринимательской культурой, интерес представляет само дело, успешность которого внешне определяется размером приобретенных материальных благ.

К важнейшим элементам предпринимательской культуры следует отнести следующие: 1) экономическую свободу реализации деловой активности. Данная свобода не означает вседозволенности в ущерб субъектам рыночной экономики, в этой связи государство устанавливает законные рамки для ограничения беззакония через формы ответственности за нарушения предпринимателями правовых норм регулирования коммерческой деятельности; 2) законность; 3) строгое выполнение обязательств и обязанностей, которое вытекает из правовых актов, договорных отношений и совершаемых легитимных сделок, обычаев делового оборота. Проявление этих отношений выражается в ненанесении вреда (имущественного, морального) партнерам, конкурентам, потребителям, наемным работникам.

Важными элементами предпринимательской культуры также являются соблюдение общих этических норм поведения (профессиональная этика, моральные и нравственные устои и ценности, степень притязаний), имидж предпринимателя, деловой этикет, правила делового общения (культура делового общения). [5]

Культура предпринимательства как проявление правовых и этических критериев (норм) включает отношения с государством, с обществом, с потребителями, со служащими, с партнерами, с конкурентами и другими хозяйствующими субъектами, а также соблюдение действующих правовых актов, стандартов, правил, норм, прямо или косвенно влияющих на развитие предпринимательства.

Предпринимательская деятельность направлена на систематическое извлечение прибыли, но не любыми способами, а исключительно на законных основаниях. Культура предпринимательства означает, что предприниматели, создав собственное дело, осуществляют законный бизнес и получают доход (прибыль) легально.

Формирование культуры предпринимательства определяется многими факторами, среди которых первые места занимают цивилизованная внешняя предпринимательская среда, общественный и государственный менталитет, реально действующие правовые нормы, устанавливающие права, обязанности, ответственность предпринимателей, защищающие их от агрессивной окружающей среды, сам предприниматель и его корпоративная культура. Культура предпринимательства зависит от формирования культуры предпринимательских организаций, предпринимателей, предпринимательской этики, делового этикета и других элементов, составляющих понятие культура. Такая культура является составляющей экономической культуры, культуры вообще и воплощается, прежде всего, в культуре управленческой деятельности.

Культура управленческой деятельности — совокупность прогрессивных гуманистических материально-духовных достижений в управлении, с одной стороны, материально-производственными процессами на предприятии, отношением людей к природе, а с другой — экономическими (в том числе организационно-экономическими, технико-экономическими и производственными) отношениями между людьми. Эта культура воплощается в системе социальных норм и ценностей, знаний, мировоззрении, морально-этических нормах деятельности, поведению, сознания, умении владеть собой.

В управлении материально-производственными процессами важным звеном культуры управления (как и культуры предпринимательской деятельности) является внедрение технико-технологической культуры (т.е. соблюдение требований эксплуатации техники, технологической дисциплины и др.), информационной культуры (наличие основательных знаний относительно эффективного использования информации, ее обработки, всесторонней компьютерной грамотности и т.п.).

В управлении экономическими процессами важную роль играет внедрение:

1) передовых форм и методов организации производства и работы (например, бригадной формы организации работы, системы человеческих отношений и других, которые являются элементами организационно-экономической культуры);

2) прогрессивных форм контрактных, субподрядных отношений между разными предприятиями в процессе специализации и кооперирования производства (что является элементами технико-экономической культуры);

3) передовых форм участия нанимаемых работников в прибылях, приобретении акций и т.п. (что является элементами культуры производственных отношений).

Культура предпринимательской деятельности должна опираться на такие социальные ценности, как равенство, справедливость, уважение, согласие, порядок. Различают также материальные и духовные, личностные и институциональные элементы культуры предпринимательской деятельности.

К материальным относят уровень развития предприятия, в частности управленческой и информационной техники; к духовным - совокупность профессиональных знаний предпринимателя, производственного опыта и привычек, экономическое мышление; к личностным - вид предпринимательской деятельности, возможность обогащения, степень экономической свободы; к институциональным - социальные ценности и нормы, в том числе веру и убеждение. Так, например, в США к таким ценностям причисляют: высокие требования к этике взаимоотношений - работников; поклонение успеху; высокую оценку достижений; склонность к риску, а также изменения или игнорирование правил; в Канаде - высокую оценку социальных отношений, осторожность (отсутствие неоправданной склонности к риску), осуждается сильное стремление добиться успеха и другие.

Предпринимательская культура часто имеет этнический оттенок (например, русское «честное купеческое слово»). Для современной западной предпринимательской культуры отличительными характеристиками остаются четко выверенная рациональность, ориентация на получение прибыли и базовые ценности индивидуализма. Личная инициатива в сочетании с индивидуальной свободой и персональной ответственностью лежит в основе поведения современного предпринимателя. Естественен и высокий уровень профессиональной подготовки с хорошим знанием не только непосредственного объекта воздействия, но и компетентности в других, смежных с предпринимательством, областях деятельности.

Управление современными компаниями, как правило, носит коллективный характер и это определяется нормами корпоративной культуры. В жесткой конкурентной борьбе можно выжить только за счет оперативности принимаемых управленческих решений, их оригинальности и

нестандартных подходах в разработке и реализации. Сделать это можно и быстрее и эффективнее с привлечением квалифицированных специалистов, экспертов и консультантов. Коллективный «мозговой штурм» определяет степень успеха в тактике и стратегии поведения фирмы на рынке и достижение конечного положительного результата.

Для американской предпринимательской культуры, отмечает Н. Зарубина, характерны оперативность и конструктивизм, ориентация на прибыль при надежной обоснованности проектов, склонность к оригинальным нестандартным управленческим решениям. [1] При этом культура характеризуется открытостью и пренебрежением к традициям. Большое значение имеет письменный контракт, а противоречия разрешаются после обращения к юристам. Государство имеет ограниченное, строго определенное законом влияние на деловой мир. А рост государственного вмешательства, даже когда оно диктуется экономической или политической необходимостью, в США рассматривается как подрыв базовых ценностей индивидуализма и разделения сфер ответственности.

Европейская предпринимательская культура, наоборот, характеризуется привязанностью к традициям. Многие фирмы, как и предпринимательские династии, имеют многолетнюю историю, чтут ее и следуют сложившимся традициям и нормам. При безусловном приоритете деловых качеств здесь также важны и личные достоинства человека, его репутация культурный уровень. Круг деловой элиты ограничен, и входить в него лучше всего через рекомендации посредников. В Англии, Франции и других европейских странах прослойка предпринимателей достаточно узка, профессия часто переходит из поколения в поколение, поэтому уровень профессиональной, культурной, а также психологической подготовки очень высокий.

В Европе в большей, чем в Америке, степени стремятся свести к минимуму возможный риск, больше внимания уделяется доскональной проверке и проработке всех деталей предпринимательских проектов. Для предпринимателей-европейцев характерна приверженность национальным интересам, патриотизм. Тексту контракта придается большое значение, стороны внимательно относятся к скрупулезному выполнению его деталей.

Важнейшей особенностью японской культуры предпринимательства является ее ориентация на стабильность и минимизацию риска, поэтому у японских компаний более низкий, чем у американских, уровень текущей прибыли. Стабильность поддерживается с помощью активного влияния государственных и административных структур на деловую жизнь. Традиционно высока у японцев роль государства как носителя и гаранта высших общенациональных интересов.

Обсуждение и принятие управленческих решений носит коллективный характер, со многими консультациями и согласованиями. Однако

практическая реализация решений происходит очень быстро, поскольку каждый исполнитель к нему подготовлен и знает свои конкретные задачи. Ответственность за выполнение не носит четко определенных персональных границ.

Большое значение имеют неформальные контакты. Однако присущее японской культуре чувство иерархии и места в обществе приводит к приданию большого значения статуса партнеров. Письменный контракт имеет лишь общее, предварительное значение как инструмент для налаживания деловых отношений. [3]

Культура российского предпринимательства имеет большую дореволюционную историю и переживает период становления в последние 20 лет. Для дореволюционной культуры была характерна нацеленность на долгосрочную перспективу получения стабильной прибыли, традиционно была высока значимость личных отношений между партнерами, хорошая деловая репутация. Большую роль играла сословная принадлежность. Относительно низким был авторитет закона, хотя роль государства для развития отечественного предпринимательства была всегда значима.

Таким образом, резюмируя все вышеизложенное, отметим, что для повышения деловой культуры и этики предпринимательства целесообразно, во-первых, изучать традиционные национальные черты предпринимательства и этику моральных ценностей в деловых отношениях. Во-вторых, необходимо обеспечивать бизнесменов информацией о международных нормах делового поведения, ведении переговоров, решении трудовых конфликтов на предприятии, опыте достижения компромиссов во время ведения переговоров с иностранными партнерами и т.п. В-третьих, учить современных предпринимателей совершеннейшим формам и методам ведения переговоров, а будущих бизнесменов – привычкам групповой работы и ведению таких переговоров. В-четвертых, формировать у широкой общественности положительное мнение относительно предпринимательской деятельности, обеспечивать поддержку в средствах массовой информации на местном уровне тех предпринимателей, которые испытали неудачу (как это имеет место в некоторых развитых странах, в частности в США).

Использованные источники:

1. Черняк, В.З. История предпринимательства: учебное пособие / В.З. Черняк. - Юнити-Дана, 2012. – 607
2. Галяутдинов, И.И, Основы предпринимательства: лекция ООО «Фирма Илига» [Электронный ресурс] / И.И. Галяутдинов – 2014. - Режим доступа : <http://iliga.irk.ru/lek/biz/d12.htm>
3. Гребеник, В.В., Шкодинский, С.В. Основы предпринимательства: учебный курс (учебно-методический комплекс) [Электронный ресурс] / В. В. Гребеник, С.В. Шкодинский – 2014. - Режим доступа : http://www.e-college.ru/xbooks/xbook067/book/index/index.html?go=part-012*page.htm

4. Исторические и национальные аспекты в культуре предпринимательства : бизнес – инкубатор республики Мордовия [Электронный ресурс] – 2014. - Режим доступа : <http://binkrm.ru/content/%D0%98%D0%A1%D0%A2%D0%9E%D0%A0%D0%98%D0%A7%D0%95%D0%A1%D0%9A%D0%98%D0%95-%D0%98-%D0%9D%D0%90%D0%A6%D0%98%D0%9E%D0%9D%D0%90%D0%9B%D0%AC%D0%9D%D0%AB%D0%95-%D0%90%D0%A1%D0%9F%D0%95%D0%9A%D0%A2%D0%AB-%D0%92-%D0%9A%D0%A3%D0%9B%D0%AC%D0%A2%D0%A3%D0%A0%D0%95-%D0%9F%D0%A0%D0%95%D0%94%D0%9F%D0%A0%D0%98%D0%9D%D0%98%D0%9C%D0%90%D0%A2%D0%95%D0%9B%D0%AC%D0%A1%D0%A2%D0%92%D0%90>
5. Лапицкий, М. Предпринимательская культура [Электронный ресурс] / М. Лапицкий – 2014. - Режим доступа : http://www.transport.ru/2_period/min_econ/n296/pred.htm
6. Сущность культуры предпринимательства : бизнес – инкубатор республики Мордовия [Электронный ресурс] – 2014. - Режим доступа : <http://binkrm.ru/orgbiz/q35>

*Сунагатуллина Р.Х., к.э.н.
доцент*

Исламова З.Р.

*ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный Аграрный
Университет»*

ПРОБЛЕМЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время в России пристальное внимание обращено на дошкольное образование. Связано это, прежде всего с тем, что недоразвитие на этапе раннего дошкольного и дошкольного возраста, в дальнейшем практически не компенсируется даже специальной коррекционной работой и отрицательно сказывается, прежде всего, на личностном развитии ребенка. Можно сказать, что проблема «трудных детей» закладывается на дошкольном этапе.

В настоящее время акценты в общественном сознании смещаются: из объекта формирования, ребёнок постепенно превращается в субъекта собственного развития [4]. Вместе с тем существует нормативная, унифицированная программа обучения и воспитания. Но индивидуальный душевный склад ребенка не совпадает с той номенклатурой знаний, умений и навыков, которая фиксируется в формулировках образовательной программы. [2]

В современные дошкольные учреждения на смену типовой программе пришли вариативные. Поиск и самостоятельный выбор конкретных форм образовательной работы стал нормой деятельности педагогов. [1]

Провозглашенная вариативность образования зачастую трактуется формально – как право выбора программ, пособий, образовательных учреждений, педагогов и т.п. Но основная масса педагогов - практиков не готова к сложной и ответственной ситуации выбора.

Исходя из этого, принятые в настоящее время в ДОО содержание и формы педагогической работы не обеспечивают подлинного развития детей, так как, в основном, повторяют опыт, который уже усвоили дети в повседневной жизни.

С одной стороны, многие программы перенасыщены неспецифическим для дошкольного возраста содержанием. С другой стороны, в педагогической практике по-прежнему доминирует тактика доступности в формах и способах освоения образовательного содержания, ориентированная на имеющийся уровень развития ребенка, не принимая во внимание зоны его ближайшего развития. [6]

Дошкольное образование еще не стало в России полноценным звеном системы образования. До сих пор в общественном сознании господствует логика: если дошкольное образование – первое звено системы образования, то и ориентировать его надо на более высокие уровни, в данном случае на школу.

Следует обратить внимание на следующее: если годы дошкольного детства не станут временем формирования самостоятельной, думающей личности, готовой не только к принятию решений, но и к практической их реализации, то такая личность может и не состояться. [3]

Отсюда вытекают основные проблемы дошкольного образования:

- ориентация в образовательном процессе на «среднего ребенка»;
- использование в ДОО форм и методов педагогической работы, не обеспечивающих подлинного развития ребенка;
- подгонка социально - педагогических приоритетов дошкольного образования к требованиям и особенностям школьного обучения.

Решение этих проблем возможно лишь при соблюдении следующих условий:

- учёт особенностей и ценностей дошкольного периода развития;
- осуществление в ДОО педагогического процесса на принципах личностно ориентированного, развивающего образования;
- формирование необыденного опыта ребёнка через игру, активное восприятие сказок, различные формы художественного творчества.

Выполнение этих условий возможно лишь в условиях развивающего дошкольного образования. Выявить творческий потенциал человека, углубить и расширить его – основная цель развивающего образования.

Использованные источники:

1. Бакулина, Ю.С. Педагогические приложения современной психологии [Текст]: учебник / Ю.С. Бакулина – М.: ЮНИТИ-ДАНА. - 2007. – 246 с.

2. Бороздина, Г.В. Основы психологии и педагогики [Текст]: учебное пособие / Г.В. Бороздина – М.: Гревцова, 2011. – 262 с.
3. Выготский, Л.С. Педагогическая психология [Текст]: учебное пособие / Л.С. Выготский - М.: Просвещение, 1991. - 570с.
4. Крысько, В.Г. Психология и педагогика [Текст]: учебник для бакалавров / В.Г. Крысько – М.: Юрайт, 2013. – 471 с.
5. Троян, А. Управление дошкольным образованием [Текст]: учебник / А. Троян – СПб.: Астрель, 2013. – 274 с.
6. Об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ: (ред. от 03.02.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Сухарева Н. В.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК

Аннотация: В условиях рыночной экономики возрастает роль рационального использования производственно технического потенциала на предприятиях, который определяется эффективностью использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов. Эффективность использования трудовых ресурсов отражается показателем производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда, эффективность производства, управление производства, резервы роста.

Производительность труда является одним из важнейших качественных показателей работы предприятия, выражением эффективности затрат труда. Это главное условие развития любого предприятия, обеспечивающее увеличение рентабельности и эффективности производства. От уровня и динамики производительности труда зависят в той или иной степени все основные показатели эффективности производства и все трудовые показатели: производство продукции, численность работников, расходование заработной платы, уровень оплаты труда [2].

Важным вопросом управления производством является совершенствование анализа производительности труда, важнейшим требованием к анализу которой является комплексность. Комплексный анализ производительности труда представляет совокупность приемов и методов исследования уровня и динамики производительности труда, позволяющую во взаимной связи решать основные задачи планирования и прогнозирования данного показателя.

В экономической литературе существует несколько трактовок производительности труда. Одна из них предполагает эффективность

процесса труда, другая – эффективность затрат труда, третья – эффективность затрат труда в процессе производства [3, 4]. Все они только частично отражают сущность производительности труда, так как подразумевают исключительно эффективность затрат труда. Но при этом неясно, какой труд имеется в виду: простой или сложный, абстрактный или конкретный, производительный или полезный.

Наиболее приемлемое и более точное определение дают те экономисты, которые под производительностью труда понимают способность конкретного труда создавать в единицу времени определенное количество потребительной стоимости [1]. В данной формулировке общие существенные свойства и связь труда с конечным результатом в процессе общественного и индивидуального производства. Все это характеризует труд как основу производительности, последнюю – как экономическую категорию. В процессе материального производства она выражается через уровень производительности труда, под которым понимают продукцию, произведенную работником в единицу времени, или количество затраченного труда на единицу продукции. Чем больше произведено продукции или выполнено работ в единицу времени, или чем меньше затрачено времени на производство единицы продукции или работ, тем выше уровень производительности труда и эффективность его использования.

Производительность труда довольно сложное понятие, по которому до настоящего времени нет единого мнения. Оно требует особо тщательного исследования. Рассмотрим и обобщим точки зрения различных авторов на производительность труда.

Т.Б. Бердникова считает, что производительность труда должна измеряться массой всей продукции, выраженной в каких-либо единицах полезности, деленной на сумму затрат живого и мертвого труда, т.е. она пыталась показать производительность живого и овеществленного труда.

По мнению А.Н. Лубкова, неправомерно исчисление производительности труда на основе сопоставления результатов с совокупными затратами живого и прошлого труда, поскольку природа неодинакова.

На основе анализа многочисленных факторов роста производительности труда наиболее приемлемым может быть подход, использованный Л.Е. Романовой, который основан на рассмотрении производительности труда, исходя из раскрытия труда и его элементов.

По мнению С.Б. Барнгольца, одним из наиболее важных факторов общей производительности труда является концепция качества. Наиболее частая ошибка руководителей при оценке производительности своей организации заключается в том, что они рассматривают лишь показатели объема производства. [6]

Под резервами роста производительности труда понимаются имеющиеся, но еще не использованные возможности экономии затрат общественного труда за счет наилучшего использования всех факторов роста производительности труда [5]. Это разница между достигнутым и максимально возможным уровнем производительности труда. Резервы роста производительности труда имеют определенный, конкретный характер. Они различаются по времени и месту их возникновения. Резервы обусловлены действием всей совокупности взаимосвязанных факторов роста производительности труда на предприятии, где они выявляются и реализуются.

В качестве обоснования резервов для роста производительности труда можно выделить:

- сокращение затрат труда на производство продукции при помощи интенсификации производства, сокращения потерь рабочего времени за счет улучшения организации производства, внедрения комплексной механизации и автоматизации производства, более совершенной техники и технологии производства, материально-технического снабжения и других факторов в соответствии с планом организационно-технических и инновационных мероприятий;

- увеличение выпуска продукции за счет полного использования производственной мощности предприятия, т.к. при наращивании объемов производства на имеющейся мощности увеличивается только переменная часть затрат рабочего времени, а постоянная остается без изменения. В результате затраты времени на выпуск единицы продукции уменьшаются.

Основные направления изыскания резервов роста производительности труда определяются исходя из формулы расчета ее уровня:

$$ЧВ=ВП/ЗТ, \quad (1)$$

где ВП – выпуск продукции;

ЗТ – затраты труда [6].

При выборе управленческой стратегии по обеспечению роста производительности труда необходимо также учитывать, что:

- 1) происходит увеличение объема выпуска продукции при снижении затрат труда на ее производство, объем продукции растет быстрее, чем затраты труда;

- 2) объем продукции остается неизменным при снижении затрат труда;

- 3) объем продукции растет при неизменных затратах труда;

- 4) объем продукции снижается более медленными темпами, чем затраты труда.

Таким образом, можно сделать вывод, что росту уровня производительности труда способствуют сокращение затрат труда на производство продукции при помощи интенсификации производства, сокращение потерь рабочего времени за счет улучшения организации

производства, внедрение комплексной механизации и автоматизации производства, более совершенной техники и технологии производства, материально – технического снабжения.

Предприятие ООО «Юпитер» находится в Орловской области, Болховском районе, п. Злынский Конезавод, основным видом деятельности является «Выращивание зерновых и зернобобовых культур». Организация также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям: «Выращивание зерновых и зернобобовых культур», «Выращивание кормовых культур; заготовка растительных кормов».

Основные экономические показатели ООО «Юпитер» характеризуются такими экономическими показателями, как объемом продаж, активами, полученной прибылью. Рассмотрим показатели размера изучаемого предприятия на основании таблицы 1.

Таблица 1 – Показатели размера ООО «Юпитер»

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Отношение 2013г. в % к:	
				2011г.	2012г.
1	2	3	4	5	6
Стоимость валовой продукции по себестоимости, всего, тыс. руб., в т.ч.	187951	219163	193065	102,7	88,1
-растениеводства 8 АПК	51195	55205	135140	263,9	244,7
-животноводства 8 АПК	116181	148078	57925	49,9	39,1
Стоимость товарной продукции в ценах реализации, всего, тыс. руб., в т.ч.	103985	134732	147395	141,7	109,4
-растениеводства 8 АПК	7776	9998	41888	538,7	418,9
-животноводства 8 АПК	96209	124734	105507	109,7	84,5
1	2	3	4	5	6
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	954618	982752	1046356	109,6	106,4
Энергетические мощности, л.с.	15830	11156	1597	100,9	143,2
Среднегодовая численность работников, чел.	180	193	181	100,6	93,8
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	10140	5760	4568	45,0	79,3
в т.ч. Пашни	6206	5760	4275	68,9	74,2
Количество голов КРС	1986	1602	1731	87,2	108,1

На основании приведенных в таблице данных, по показателям размера ООО «Юпитер», можно сделать выводы о том, что по ряду показателей предприятие увеличило свои размеры: стоимость валовой продукции, реализация, стоимость основных фондов, энергетические мощности, а по

ряду сократило: по себестоимости валовой продукции животноводства, численности, площади сельхозугодий и пашни.

Себестоимость валовой продукции сократилась, за изучаемый период на 88,1%, что привело к росту выручки на 109,3%, а это непосредственно скажется на повышение конкурентоспособности. Данное увеличение может быть объяснимо, как ростом производства самой продукции, так и ростом затрат на ее изготовление.

Стоимость имущества организации также сократилось 77,2%, таким образом, видно, что предприятие выделяет из своего состава новые филиалы, приобретает новые имущественные объекты. Среднегодовая численность работников, с учетом этого, имеет тенденцию сокращения, она сократилась на 93,8% за изученный период. Таким образом, подытожив все выше сказанное, и исходя из приведенной выше классификации предприятий по размерам, видим, что ООО «Юпитер» является средним предприятием.

Денежная выручка ООО «Юпитер» складывается из суммы выручки полученной за реализацию продукции растениеводства и животноводства. На основе данных формы № 9 – АПК и формы №13 – АПК рассмотрим состав и структуру товарной продукции в таблице 2.

Таблица 2 – Состав, структура товарной продукции (в ценах реализации)

Виды продукции, отрасли	2011 год			2012 год			2013 год		
	Выручка всего, тыс.руб.	Удельный вес, %	Порядковый № в ранжированном ряду	Выручка всего, тыс.руб.	Удельный вес, %	Порядковый № в ранжированном ряду	Выручка всего, тыс.руб.	Удельный вес, %	Порядковый № в ранжированном ряду
Зерно	5288	5,1	X	4008	3,0	X	41888	28,2	X
Пшеница	1763	1,7	1	2930	2,2	2	26076	17,7	2
Кукуруза	1479	1,4	5	-		3	7103	4,8	2
Ячмень	834	0,8	2	66		5	5978	4,1	3
Овес	1212	1,2	4	1012	0,8	4	959	0,7	4
Прочая	2488	2,4	3	5990	4,4	1	1772	1,2	5
Итого продукции растениев-ва	7776	7,5	X	9998	7,4		41888	28,4	X
КРС	3504	3,4		10443	7,8		3150	2,1	6
Лошади				219	0,2				
Молоко	91673	88,2	1	110907	82,3	1	100608	68,3	1
Прочая	1032	1,0	2	3165	2,3	2	1749	1,2	5
Итого продукции животнов-ва	96209	92,5		124734	92,6		105507	71,6	X
Всего	103985	100	X	134732	100	X	147395	100	X

Наибольший удельный вес в деятельности хозяйства занимает в 2013г. продукция животноводства, имеющая 88,2%, 82,3%; 68,3%; удельного веса в 2011, 2012, 2013г.г. соответственно.

В структуре отрасли растениеводства ООО «Юпитер» в динамике 2011 – 2013г.г. произошли следующие изменения: Денежная выручка от реализации зерновых и зернобобовых культур в 2013 году выросла и составила 41888 тыс. руб., в 2012 году – 4008 тыс.руб. Это связано с увеличением объема производства по предприятию в целом и по данной культуре. Так же мы видим увеличение выручки от реализации пшеницы, кукурузы, ячменя. В 2013 году было получено 41888 тыс.руб., продукции растениеводства, а в 2012 г. – 9998 тыс.руб., что соответственно происходит из-за увеличения объемов производства продукции кукурузы, овса. Следовательно, мы видим, что данное предприятие специализируется в производстве продукции растениеводства на производстве пшеницы.

Наибольший удельный вес в деятельности хозяйства занимает пшеница, имеющая 1,7%; 2,2%, 17,7% удельного веса в 2011, 2012, 2013гг. соответственно.

Преобладающую роль в хозяйстве и экономике предприятия, играет животноводство, хозяйство занимается разведением КРС, лошадей, количество голов с каждым годом растет, в т.ч. племенных. Количество голов КРС составило в 2011 г. – 1986 гол., в 2012г. – 1602 гол., в 2013 г. – 1731 гол., или рост на 108,1%. Большие объемы достигло производство молока. Количество проданного молока составило в 2011 г. – 91673 тыс.руб., или 88,2% общей выручки хозяйства, в 2012 г. – 110907 тыс.руб., или 82,3% общей выручки хозяйства, в 2013г. – 100608 тыс.руб., или 68,3% общей выручки хозяйства, или рост 90,7%. Таким образом, в общем, ООО «Юпитер» имеет животноводческую направленность.

Земля является основным элементом рационального богатства и главным средством в сельском хозяйстве. Поэтому рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение для развития национальной экономики. Каждое предприятие должно эффективно использовать землю, бережно относиться к ней, повышать ее плодородие, не допускать эрозии почв, заболачивания, зарастания сорняками и т.д. Для этого проводится глубокий анализ в каждом хозяйстве. При анализе состава угодий, и размера и структуры изучаются показатели, характеризующие виды земельных угодий и их площадь в гектарах, определяется структура каждого вида угодий в процентах к общей земельной площади, дается оценка структурных изменений. [3]

Таблица 3 – Состав и структура земельных угодий

Вид угодий	2011 г.		2013 г.	
	Площадь	Удельный вес, %	Площадь	Удельный вес, %

	га	в общей площади	в площади с/х угодий	га	в общей площади	в площади с/х угодий
Общая земельная площадь	10184	100,0	X	4568	100,0	X
Сельско- хозяйственные угодья	10140	99,6	100,0	4275	93,6	100,0
в т.ч. пашня	6206	60,9	61,2	4100	89,8	95,9
сенокосы	3485	34,2	34,4	X	X	X
пастбища	449	4,4	4,4	X	X	X
Пруды и водоемы	X	X	X	17	0,4	X
Прочие земли	44	0,4	X	157	3,4	X

Как видно из таблицы 3, общая земельная площадь ООО «Юпитер» в 2013 году уменьшилась на 5616 га, это произошло за счет продажи земельных угодий другому собственнику. Вследствие этого, уменьшилась доля сельскохозяйственной площади на 6 %. Площади остальных земель в хозяйстве не используются.

Таблица 4 – Оснащенность предприятия основными средствами и эффективность их использования

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Абс. откл. 2013г. от 2011 г.
1	2	3	4	5
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	42312	61538	79196,5	36884,5
Энергетические мощности, л. с.	17373	17174	18080	707
Количество тракторов,	51	52	53	2
зерноуборочных комбайнов	10	9	9	-1
свеклоуборочных комбайнов	4	4	5	1
картофелеуборочных комбайнов	4	4	4	0
Валовая продукция, тыс. руб.	116426	136572	162539	46113
Приходится тракторов на 100 га с/х угодий,	1,2	1,2	1,4	0,2
Зерноуборочных комбайнов на 100 га	0,5	0,4	0,4	-0,1
Свеклоуборочных комбайнов на 100 га	2,2	1,5	1,7	-0,5
Картофелеуборочных комбайнов на 100 га	6,7	6,7	6,7	0
Фондооснащенность, тыс. руб. на 100 га с/х угодий	1006,5	1463,8	2099,0	1092,5
1	2	3	4	5
Энергооснащенность (на 100 га с/х	431,2	408,5	479,2	48

угодий), л.с.				
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	220,4	418,6	573,9	353,5
Энерговооруженность, л.с./чел.	90,5	116,8	131,0	40,5
Фондоотдача, руб./ 100 руб.	275,2	221,9	205,2	-70
Фондоемкость, руб./100 руб.	36,3	45,1	48,7	12,4

По данным таблицы видно, что среднегодовая стоимость основных средств увеличилась 36884,5 тыс.руб. Значительное влияние на увеличение среднегодовой стоимости основных средств повлияло увеличение машинно-тракторного парка предприятия, в т.ч. тракторов на 2 шт. и 1 свеклоуборочный комбайн. Необходимо отметить сокращение площади сельхоз угодий на 431 га. Данные факты оказали влияние на такие показатели, как фондооснащенность (увеличилась на 1092,5 тыс.руб на 100га), энергооснащенность (увеличилась на 48 л.с. на 100га), следует отметить то, что в 2012 году сократилось количество сотрудников организации на 9 человек, что способствовало увеличению фондовооруженности на 353,5 тыс.руб/чел.

Фондоотдача заметно снизилась в 2013 году по сравнению с 2011 годом, а фондоемкость увеличилась, что является негативным моментом в деятельности предприятия.

Для повышения эффективности сельскохозяйственного производства необходимо не только наращивать производство продукции, но и рационально использовать ее в хозяйстве и распределять по каналам реализации. В процессе реализации продукции хозяйствам перечисляется выручка, которая должна возмещать произведенные затраты и обеспечивать получение прибыли, необходимой для дальнейшего расширенного воспроизводства. Важнейшие результаты деятельности каждого предприятия – прибыль и рентабельность, которые зависят в основном от реализации продукции. На каждом предприятии реализация продукции должна происходить в соответствии с планом по ее объему, ассортименту и срокам.

Главная цель финансовой деятельности – решить, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимальной прибыли.

В таблице 5 приведена структура выручки от реализации.

Таблица 5 – Структура выручки от реализации продукции в ООО «Юпитер»

Виды продукции	2011 год		2012 год		2013 год	
	Выручка, тыс. руб.	Уд. вес, %	Выручка, тыс. руб.	Уд. вес, %	Выручка, тыс. руб.	Уд. вес, %
Зерно	5288	5,0	4008	2,9	41888	28,0
Прочая продукция растениеводства	2488	2,3	5990	4,4	1772	1,2
Итого продукция растениеводства	7776	7,3	9998	7,3	43660	29,2
КРС	3504	3,3	10443	7,6	3150	2,1

Молоко цельное	91673	86,5	110907	81,0	100608	67,3
Прочая продукция животноводства	1032	1,0	3165	2,3	1749	1,2
Итого продукции животноводства	96209	90,8	124734	91,1	105507	70,5
Прочая выручка	1937	1,8	2164	1,6	340	0,3
Всего	105922	100,0	136896	100,0	149586	100,0

Проанализировав данные таблицы, можно отметить следующее. Структура выручки, получаемой организацией от реализации произведённой им продукции, в течение исследуемого периода увеличивается. Так удельный вес растениеводческой продукции в 2013 году по сравнению с 2011 г. увеличился на 21,4 %. Что же касается животноводства, то в 2013 году удельный вес снизился приблизительно на 20%. Это произошло за счет увеличения выручки от реализации продукции растениеводства.

Можно выделить основные направления для улучшения положения ООО «Юпитер». Основные цели, к которым должно стремиться руководство, следующие:

- ✓ расширение спектра продукции;
- ✓ выполнение принимаемых на себя обязательств с наименьшими затратами;
- ✓ расширение сферы деятельности организации.

Для эффективного управления затратами и экономическими результатами ООО «Юпитер» в условиях конкуренции необходимо создание системы внутрифирменного учетно-аналитического обеспечения хозяйственной деятельности.

Для того, чтобы быть надежной организацией, ООО «Юпитер» должно выбрать для себя следующее предпринимательское поведение:

- оптимизация потенциала получения прибыли;
- выработка качественно нового взаимодействия по поводу получения прибыли;
- способность нейтрализовать влияние внешней среды;
- способность создать требуемую внутреннюю среду;
- способность выработать альтернативы развития.

Использованные источники:

1. Абрютин М.С. Экономика предприятия. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 528 с.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. Изд.4-Е – М.: Финансы и статистика, 2009. – 416 с.
3. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 240 с.

4. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. Серия "Высшее образование". – М.: ИНФРА-М, 2011. – 215 с.
5. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 615 с.
6. Зинченко, А. П. Статистический анализ уровня и динамики производительности труда в сельском хозяйстве / А.П. Зинченко// Вестник кадровой политики, аграрного образования и инноваций. – 2013. – N 4. – С. 13 – 19.

Сухова Е.А.

магистр

**Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет (НИУ БелГУ)**

Россия, г. Белгород

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены теоретические и методологические особенности проектного управления в сфере демографической политики. Статья раскрывает содержание понятия проектного управления и демографической политики, определяет цель и задачи, а также основные направления демографической политики. В статье определяется важность проведения эффективной демографической политики с помощью технологий проектного управления, с целью регулирования процессов воспроизводства населения.

Ключевые слова: демографическая политики, демографические процессы, технология, проект, проектное управление.

Необходимость проведения демографической политики, воздействие государства на процессы рождаемости, признана практически всеми странами мира, независимо от демографической ситуации и темпов роста населения. Под демографической политикой следует понимать систему общепринятых на уровне государства и общества идей и концептуально объединенных средств, с помощью которых предполагается достижение определенных количественных и качественных целей в области воспроизводства и динамики населения, как в данный момент, так и на некоторую долгосрочную перспективу. Целью демографической политики является изменение или поддержка существующих в данный период времени демографических тенденций [1,с.255].

В настоящее время для реализации целей и направлений демографической политики широко используют технологии проектного управления. Под проектом будем понимать «ограниченное во времени

целенаправленное изменение отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, возможными рамками расхода средств и ресурсов и специфической организацией», причем в зависимости от масштаба и степени взаимозависимости выделяют следующие классы целенаправленных изменений:

- работы (операции);
- пакеты работ (комплексы операций);
- проекты;
- мультипроекты, проект, состоящий из нескольких технологически независимых проектов, объединенных общими ресурсами;
- программы – комплекс операций, увязанных технологически, ресурсно и организационно и обеспечивающих достижение поставленной цели;
- портфели проектов, набор не обязательно технологически зависимых проектов, реализуемый организацией в условиях ресурсных ограничений и обеспечивающий достижение стратегических целей [2,с.176].

Отличительные особенности проектов состоят в том, что они всегда направлены на достижение конкретных целей; включают в себя координированное выполнение взаимосвязанных действий; они имеют ограниченную продолжительность во времени; обладают высокой степенью уникальности.

Под управлением проектом подразумевается деятельность, направленная на реализацию проекта с максимально возможной эффективностью при заданных ограничениях по времени, денежным средствам, ресурсам, а также качеству конечных результатов проекта.

Реализация управления проектами на практике включает в себя целый ряд методик. Для оптимизации ограничений по времени используются методы построения и контроля календарных графиков работ. Для управления денежными ограничениями используются методы формирования финансового плана проекта. Для оптимизации ресурсного обеспечения существуют специальные методы управления человеческими и материальными ресурсами [1,с.255].

Необходимо отметить, что основную сложность при управлении проектами составляет соблюдение ограничений по заданным результатам проекта. Данная проблема обусловлена тем, что цели проекта трудно поддаются формулированию и контролю, как со стороны заказчиков, так и со стороны исполнителей проекта. Для решения данных проблем используются методы управления качеством работ.

Любой проект проходит через определенные фазы в своем развитии. Стадии жизненного цикла проекта могут различаться в зависимости от сферы деятельности и принятой системы организации работ. Однако у

каждого проекта можно выделить начальную стадию, стадию реализации проекта и стадию завершения работ по проекту [3,с.21].

Планирование в том или ином виде производится в течение всего срока реализации проекта. В самом начале жизненного цикла проекта обычно разрабатывается неофициальный предварительный план - грубое представление о том, что потребуется выполнить в случае реализации проекта. Решение о выборе проекта в значительной степени основывается на оценках предварительного плана. После утверждения формального плана на менеджера ложится задача по его реализации. По мере осуществления проекта руководители обязаны постоянно контролировать ход работ. Контроль заключается в сборе. Проект заканчивается, когда достигнуты поставленные перед ним цели. Практическая деятельность предприятий, как правило, связана с одновременной реализацией целого ряда проектов. При этом проекты могут быть связаны как с деятельностью самого предприятия, так и выполнением проектов под заказ сторонней организации. Если одновременно предприятие реализует несколько параллельных проектов, то возникает необходимость в управлении портфелем проектов [4,с.21].

В России применение технологии проектного управления имеет особое значение и обуславливается следующими основными факторами:

1. Возрастающая сложность проектов и их организация. За все время, в течение которого применяется технология управления проектами, был разработан ряд методик и принципов, призванных помочь руководителям проекта.

2. Значительный рост конкуренции и ускорение научно-технического прогресса. Непрерывные усложнения и рост потребностей общества, в свою очередь, приводит к неизбежному усилению интеграции науки и производства, а также возникновению новых, более эффективных форм их взаимодействия.

3. Активизация инновационной деятельности во всех областях и сферах. Инновационная деятельность характеризуется оптимизацией научно-исследовательских разработок и достижений в новый или усовершенствованный продукт, что требует «прозрачности» управления на всех стадиях жизненного цикла продукта либо услуги.

Совокупность всех этих факторов обусловила резкое увеличение интереса производителей к проектному управлению. Проектное управление позволяет экономить ресурсы, добиваться высоких темпов роста в бизнесе,

снижать издержки производства и делать предложения производительности товаров и услуг более конкурентоспособными. Иными словами, использование проектного управления обеспечивает:

- оценку рентабельности проекта;
- планирование и расчет объемов работ по проекту, их стоимость;

- учет количества измеряемых привлеченных ресурсов, участников и структурных подразделений;
- организацию всех работ по проекту;
- расчет и контроль требований к срокам проекта, бюджету реализации проекту и надлежащему качеству результатов [5,с.24].

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Управление проектами, как управление изменениями, является на сегодняшний день интенсивно развивающейся областью теории управления, результаты исследований в которой находят широкое применение на практике. Использование технологий проектного управления в деятельности современных организаций является эффективным методом управления, позволяющим оперативно реагировать на изменения внешних требований и достигать стратегических целей организации с минимальными затратами.

2. Государственная демографическая политика современной России представляет собой правотворческую, правоприменительную и правоохранительную деятельность и направлена на регулирование демографических процессов, обусловленных национальными интересами.

3. Все большее число руководителей приходят к пониманию необходимости проектного управления и осознают все перспективы применения данной технологии. При грамотном управлении имеющимися ресурсами, можно улучшить конкурентное положение, как на внутреннем, так и на внешнем рынках, вне зависимости от масштабов предприятия, что безусловно отражается на положение России в мире.

Использованные источники:

1. Васильева, Э.К. Принципы государственной демографической политики [Текст] / Э.Л. Васильева. – Р-н-Д. : Феникс, 2010. – 255 с.
2. Власова, Л. И. Принципы проектного управления [Текст] / Л. И.Власова. – М. : ИД «Дашков и К°», 2011. – 176 с.
3. Дармодехин, С.В. Государственная демографическая политика современной России [Текст] / С.В. Дармодехин. – М. : «ИНФРА-М», 2012. – 176 с.
4. Кашин, Е.М. Теоретические основы проектного управления [Текст] / Е.М. Кашин // Вопросы экономики. – 2010. – №9. – С. 16–23.
5. Малярова, Н.В. Основные проблемы проектного управления [Текст] / Н.В. Маляровой // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – №6. С. 22–29.

*Сушко А.В.
ассистент
кафедра ЭиАСУ
Ермалюк А.А.*

студент 6-го курса

Юргинский технологический институт (филиал)

Национальный исследовательский

Томский политехнический университет

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ЗАКАЗ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В Г.ЮРГА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЮСТРОЙ»)

Необходимость изучения социально-экономического содержания категории "муниципальный заказ" в теории и практике стратегического менеджмента определяется рядом важных факторов, среди которых следует, прежде всего, отметить особый субъектный состав участников экономических отношений по поводу муниципального заказа: органы местного самоуправления (заказчик) и предприятия разных форм собственности, в том числе муниципальные (исполнители), которые должны действовать в интересах всего местного сообщества [1].

Одной из основных функций муниципальной власти является предоставление населению социально значимых товаров и услуг.

В экономической системе города муниципальный строительный заказ выполняет ряд важнейших функций, способствуя активному взаимодействию между муниципалитетом и организациями инвестиционно - строительного комплекса, долгосрочным устойчивым взаимоотношением.

Методологические принципы исследования заказной системы хозяйствования содержатся в работах, посвященных теории и практике муниципального заказа, таких экономистов, как В. Азовцев, А. Демин, А. Дынкин, В. Иванченко, В. Масленников, С. Никитин, А. Пороховский, В. Слободник, В. Третьяк и других исследователей.

Город Юрга строился силами треста «Юргaproмстрой», образованного на базе эвакуированных строительных организаций Сталинграда, Ленинграда и Краматорска. Трест под конец своего существования состоял из пяти строительных управлений, занимавшихся как гражданским, так и промышленным строительством. Начало рыночных реформ в 90-е годы ознаменовалось свёртыванием промышленного строительства и значительным сокращением строительства жилищного. В результате трест «Юргaproмстрой» фактически прекратил своё существование, распавшись на ряд мелких строительных организаций, одним из которых и стало Общество с ограниченной ответственностью «Юстрой».

ООО «Юстрой» осуществляет свою деятельность с 1996 года. За это время предприятие прошло период становления и на сегодняшний день занимает ведущее место среди строительных организаций г.Юрга. ООО «Юстрой» располагает высококвалифицированным персоналом разного уровня, что позволяет реализовать проекты высокого качества в максимально короткие сроки. С начала своей деятельности ООО «Юстрой» осуществило строительно-монтажные и отделочные работы зданий и сооружений жилого, социального, коммерческого характера и медицинского назначения.

Основные виды деятельности:

- строительство объектов жилищного, производственного и социального назначения;
- ремонтно-строительные работы;
- строительные, монтажные, пуско-наладочные и отделочные работы под ключ;
- изготовление столярных изделий;
- изготовление пластиковых изделий;
- изготовление кованых изделий;
- изготовление раствора, бетона;
- производство инертных материалов (отсев, щебень, песок и.т.д)

В 2011г. компания «Юстрой» стала победителем в конкурсе «Национальный проект доступное и комфортное жилье гражданам России в Кузбассе».

В последние годы строительная отрасль города Юрги развивается динамичными темпами. С 2001 года наблюдается стабильный рост инвестиций в основной капитал, объемов подрядных работ.

Согласно муниципальной долгосрочной целевой программе «Жилище» на 2013-2015 годы, утвержденной постановлением Администрации города Юрги от 12.09.2012 № 1621, одной из приоритетных задач является обеспечение роста объемов жилищного строительства. По состоянию на 01.08.2012г. по городу Юрге на учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий состоит 1903 семьи, из них: на получение жилья по договору социального найма - 1132 семьи, граждане желающие улучшить жилищные условия за счет бюджетных займов – 653 семьи, участники подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» - 118 семей [3].

Медленные темпы обеспечения жилыми помещениями вышеперечисленных категорий граждан объясняются недостатком ежегодно выделяемых бюджетных средств. За 2013 год планируется ввести 28074 кв. метров жилья, тем самым улучшить жилищные условия 383 семей.

Объемы финансирования на 2013 год из средств городского бюджета составляют 41,606 млн.руб [4], учитывая данный показатель можно рассчитать, что данного финансирования будет достаточно, чтобы построить

и ввести в эксплуатацию 3 малоэтажных жилых дома. Следовательно, по итогу получения муниципального заказа, будет создано порядка 15 новых рабочих мест.

Стратегическим управлением как функции менеджмента предприятия ООО «Юстрой», направленной на долгосрочные цели является механизм муниципального заказа, что в свою очередь, дает возможность предприятию создать новые и сохранить уже имеющиеся рабочие места, обеспечить своевременную выплаты заработной платы, предоставить работникам предприятия возможности реализации своих социально-экономических гарантий и т.п.. Кроме того, дополнительные отчисления в местный бюджет составят 300 тыс. рублей, что подчеркивает экономическую сущность муниципального заказа как регулятора муниципальной экономики.

Как ведущая строительная организация ООО «Юстрой» ежегодно участвует в муниципальных торгах. За 2013 г. ООО «Юстрой» выиграно 5 тендеров на строительство многоквартирных жилых домов с последующей передачей квартир, по итогам, которых заключены муниципальные контракты.

В настоящее время по средствам муниципального заказа ведётся строительство следующих объектов:

1. Микрорайон «Солнечный»: строительные объекты № 2,3,4,5,6. Финансовые риски при осуществлении проекта строительства – 18 400 000 млн. руб., планируемая стоимость строительства – 122 632 000 млн. руб. Денежные средства, привлекаемые для строительства жилого дома: собственные средства застройщика и средства населения по договорам долевого участия.

2. Ул. Машиностроителей, 55Б (строительный № 32/4). Финансовые риски при осуществлении проекта строительства – 26 901 000 руб. Планируемая стоимость строительства – 179 340 000 руб. Обеспечение исполнения обязательств застройщика: залог в порядке, предусмотренном ст. 13-15 Федерального закона от 30 декабря 2005 г. № 214-ФЗ. Денежные средства, привлекаемые для строительства жилого дома: собственные средства застройщика и средства населения по договорам долевого участия, средства областного и местного бюджета по договорам и контрактам. Иных договоров и сделок, на основании которых привлекаются денежные средства для строительства многоквартирных домов, не имеется.

Муниципальный строительный заказ является одним из инструментов муниципального регулирования экономики и позволяет реализовать эффективную форму взаимодействия муниципалитета и организаций инвестиционно - строительного комплекса, учитывая продолжительный жизненный цикл и специфику строительной продукции [3].

Таким образом, с учетом утвержденной муниципальной долгосрочной программы в области строительства и комплексной программой «Развитие

жилищного строительства», муниципальный заказ сегодня - это гарант социальной стабильности в обществе, а главное, эффективный инструмент, способствующий нарастанию темпов жилищного строительства.

Использованные источники:

1. Баранчиков В.А. Муниципальное право: учебник для вузов. М., 2003. – С. 34-39.
2. Комплексная программа «Развитие жилищного строительства в Кемеровской области» на 2011 – 2015 г. – 88с.
3. Постановление Администрации города Юрги от 12.09.2012г. № 1621 от утверждении муниципальной долгосрочной целевой программы «Жилище» на 2013-2015 годы – 19с.
4. Институт госзакупок // [Электронный ресурс] / www.roszakupki.ru
5. ООО Юстрой // [Электронный ресурс] / <http://yustroy.ru/>

*Сысоева С.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и маркетинга
Рожков В.Г.
студент 5-го курса гр. ФГМ-09
ГОУ ВПО МГТУ им. Г. И. Носова
РФ, г. Магнитогорск*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ В 2012-2014ГГ.

На фоне роста ипотечных ставок в Челябинской области снижается стоимость жилья. В среднем падение цен в январе – апреле 2013г. составило 10%, в отдельных случаях дисконт на квартиры доходил до 25%.

Вторичное жилье на Южном Урале за четыре месяца текущего года подешевело на 7 - 12%, в некоторых случаях продавцы снижали цены на четверть. По данным экспертов, сегодня средняя стоимость квадратного метра составляет 40-43 тыс. руб. Снижение стоимости квартир в большей степени обусловлено ростом объемов жилищного строительства эконом-класса и ужесточением конкуренции на рынке. Цены на жилье могут вернуться на свой прежний уровень уже к осени 2014г. За весь 2012 год ставки по рублевым жилищным кредитам в Челябинской области выросли до 12,5%, за январь-февраль того же года их рост дошел до 13,1%. Связано это было с повышением цен по кредитным программам, которое провели большинство игроков рынка недвижимости в Челябинской области. Причины - напряженная ситуация с ликвидностью и рост стоимости фондирования.

Развитие ситуации во II полугодии 2013 года, по мнению экспертов, зависело от экономической ситуации в стране, от уровня инфляции в частности.

Несмотря на то, что Челябинская область по-прежнему удерживает первенство по максимальным в федеральном округе кредитным ставкам, удорожание кредитов южноуральцев не остановило. По итогам первых двух месяцев 2013 года жителями региона было востребовано на треть больше жилищных кредитов, чем за аналогичный период прошлого года. В январе-феврале 2013 года банки выдали в Челябинской области 3 111 жилищных кредитов на сумму 3,5 млрд. рублей, из них 2 975 ипотечные рублевые кредиты на сумму 3,4 млрд. рублей. Это на 35% больше по объему, чем за аналогичный период прошлого года, а по ипотеке - на 34%.

Поскольку в Челябинской области ипотечным кредитованием занимается 650 организаций, отсюда и очевидна столь высокая конкуренция. На сегодняшний день наблюдается тенденция к снижению ставки. Средняя зарплата просто не позволяет брать кредит под 13,5%. Поэтому банки и процентные ставки понижают, и первоначальный взнос уменьшают, и, в принципе, лояльнее относятся к заемщикам. Также снижение ставки связано с внедрением ряда федеральных программ: для молодых учителей, молодых ученых, готовится также отдельная программа для врачей.

Рынок недвижимости в Челябинской области меняется: еще 4-5 лет назад это был рынок застройщиков, сейчас же рынок смещается в сторону покупателя. Именно он определяет те параметры и требования, которые свидетельствуют о привлекательности того или иного проекта.

По мнению экспертов по рынку недвижимости, сегодняшний покупатель заинтересован не столько в квадратном метре, сколько в некой общности, социальной среде. Для него становится важным не просто качество его квартиры, но и благоустройство прилегающей территории, красивая архитектура, соседи.

Уже полгода цены на жилье в Челябинске стабильно снижаются – как на первичном, так и на вторичном рынках. Этому способствует растущая конкуренция среди застройщиков: с каждым годом сдается все больше новых объектов. А челябинские покупатели все чаще выбирают комфортную недвижимость и загородные проекты.

С марта 2013 года цены на готовое и строящееся жилье планомерно снижались. За минувшие полгода средняя стоимость «квадрата» уменьшилась на 5-10% – в зависимости от сегмента рынка, местоположения объекта и т. д. Эта тенденция была обусловлена выводом на рынок большого количества нового жилья. Только в прошлом году челябинские застройщики сдали в эксплуатацию больше 1 млн кв. м. Темпы строительства продолжают расти – идет массовое освоение перспективных микрорайонов – как в центре, так и на окраине города.

Важно, что стоимость жилья в Челябинске была и остается относительно невысокой по сравнению с другими городами-миллионниками России. За счет этого не уменьшается динамика спроса.

Средняя цена квадратного метра готового и строящегося жилья в Челябинске одинакова и сегодня составляет около 40 тыс. руб. Рынок новостроек в Челябинске активно развивается уже почти десять лет – жилые дома возводят довольно быстро, за счет чего популярность новостроек постоянно растет. В Челябинске работают около 30 застройщиков, с десятков компаний реализуют крупные проекты жилищного строительства (от 50 тыс. кв. м) и выше. Все больше челябинцев обращают внимание на комфортную недвижимость – квартиры улучшенных планировок и больших площадей. Пока что в городе практически не строят элитного жилья, хотя спрос на такую недвижимость есть.

В целом предпочтения покупателей меняются в зависимости от сезона. Весной этого года, к примеру, в Челябинске главным образом приобретали строящееся жилье. Тогда строительные компании предложили покупателям выгодные условия – в большинстве случаев новостройки можно было приобрести с беспроцентной рассрочкой сроком на три года. Сейчас таких предложений стало меньше, потому граждане чаще предпочитают жилье на вторичном рынке.

Больше половины сделок по приобретению готовой и строящейся недвижимости в Челябинской области совершаются с помощью ипотечных кредитов. В городе успешно работают все федеральные программы улучшения жилищных условий. К тому же в регионе функционирует ОАО «Южно-Уральская Корпорация жилищного строительства и ипотеки» – местный оператор государственных жилищных программ, учредителем которого является правительство Челябинской области. В частности, корпорация реализует много эксклюзивных программ улучшения жилищных условий для работников бюджетной сферы.

Кроме того, появляется много объектов в сегменте загородной недвижимости.

Одна из главных тенденций рынка жилья Челябинска в 2013 году – рост объемов жилищного кредитования. жителям региона на сумму более 23 млрд руб. Рост по сравнению с 2012г. – 25%. Помимо не растущих процентных ставок по ипотеке этот процесс, по словам риэлторов, стимулирует чисто психологическая причина: люди понимают, что решить жилищный вопрос другим способом не выйдет.

Еще один тренд, отмечаемый экспертами, – рост числа предложений. По словам директора компании «Служба недвижимости» Дениса Стукалова, если в 2012 году ежемесячно на продажу выставлялось 12-15 тысяч объектов вторичной недвижимости, то сегодня – 15-20 тысяч. Во-первых, часть вчерашних новостроек была продана инвесторами. Во-вторых, челябинцы продают жилье в старых домах, чтобы вложиться в новое на стадии строительства.

Кроме того, покупатели стали более придирчивыми к качеству жилья, отчего вырос и средний срок экспозиции. Если раньше для однокомнатной квартиры он составлял около месяца, то в этом году достигал порой и полугода. Жители города, по словам Дениса Стукалова, стали интересоваться не только районом, планировкой и этажом, но и управляющей компаний, которая обслуживает дом, толщиной стен, наличием счетчиков и многими другими параметрами.

На рынке наблюдается смещение спроса в пользу новостроек, отмечает еще один тренд директор АН «Инженер» Елена Калинина. Челябинцы все чаще предпочитают квартиры с хорошим ремонтом, «убитое» жилье стало продаваться гораздо сложнее. Кроме того, местные жители стали чаще рисковать. Популярность долевого строительства подталкивает людей продавать свои квартиры, вкладываться в строящееся жилье и жить в съемном, дожидаясь окончания строительства. Однако, позволить себе большую жилплощадь большинство челябинцев по-прежнему не могут.

До кризиса в городе увеличивали объемы комфортного жилья большого метража. Так называемые «двушки», как правило, предлагались от 80 кв. м. В кризис они перестали находить покупателя. В связи с этим многие застройщики пересмотрели планировку своих домов и стали предлагать рынку жилье меньшего метража. Что Парковый, что Залесье – это проекты, рассчитанные на экономичного покупателя. Да, там есть и просторные квартиры, а не только студии, но на рынке появилось много маленьких квартир – именно то, что было нужно», – говорит Валентин Корытный, директор АН «Дан-Инвест».

Наиболее приоритетными для челябинцев с географической точки зрения остаются центр и северо-запад города. Первый привлекает доступностью инфраструктуры, второй – экологической обстановкой.

Использованные источники:

1. <http://www.bn.ru/chelyabinskaya-oblast>
2. <http://gkns.ru/item/2147-nedvizhimost-chelyabinska-byulleten-nedvizhimosti-chelyabinskaya-oblast.html>

*Сысоева Т.А.
старший преподаватель
Московский государственный технический
университет им. Н. Э. Баумана
Россия, г. Москва*

ИНФЛЯЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ

Введение

Инфляция является сложным социально-экономическим явлением. В современном мире инфляции уделяется большое значение. В мире почти не

осталось стран, где бы ни существовало инфляции. Поэтому растущий интерес к этому явлению является закономерным.

Под инфляцией понимают:

- Чрезмерное увеличение находящихся в обращении бумажных денег по сравнению с реальным предложением товаров и услуг;
- Снижение покупательной способности денег (их обесценивание);
- Общее длительное повышение цен [3].

Причины инфляции выделяют внутренние и внешние.

Внутренние причины:

- Деформация экономики, проявляющаяся в значительном отставании отраслей, производящих предметы потребления, от отраслей, производящих средства производства;
- Дефицит государственного бюджета, связанный с увеличением государственных расходов;
- Диспропорции на микро- и макроуровне, являющиеся проявлением циклического развития экономики;
- Монополия государства на внешнюю торговлю;
- Монополия крупнейших корпораций, фирм, компаний на установление цен на рынках;
- Высокие налоги, процентные ставки за кредит
- Несоответствие товарной и денежной массы и др

Внешние причины:

4. Мировые экономические кризисы.

5. Обмен банками национальной валюты на иностранную.

Потребность в дополнительной эмиссии бумажных денег.

Причины инфляции существуют почти во всех странах, но в различных комбинациях.

Виды инфляции

Ранее инфляция возникала, как правило, в чрезвычайных обстоятельствах. Так во время войн государства часто выпускали большие количества необеспеченных бумажных денег для покрытия военных расходов. В последнее время инфляция стала хроническим заболеванием экономики многих стран мира.

Существует несколько видов инфляции. Для классификации инфляции рассматривают следующие критерии:

1. Темп роста цен;
2. Степень расхождения роста цен по различным товарным группам;
3. Ожидаемость и предсказуемость инфляции;
4. Характер инфляционного процесса.

По темпу роста цен различают: ползучую или умеренную, галопирующую, гиперинфляцию.

Для ползучей инфляции характерны относительно невысокие темпы роста цен, примерно до 10% . Такая инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой, и она не представляется чем-то необычным. Многие современные экономисты считают такую инфляцию необходимой для эффективного экономического развития. Такая инфляция позволяет эффективно корректировать цены применительно к изменяющимся условиям производства и спроса.

Галопирующая инфляция в отличии от ползучий становится менее управляемой. Темп ее роста- до 200% в год [3].

Проявляется в виде скачкообразного роста цен, которое, как правило, вызывается резкими изменениями в объеме денежной массы или изменениями цен под воздействием внешних факторов.

Гиперинфляция предоставляет наибольшую опасность. Рост цен составляет свыше 50% в месяц, а годовой темп роста- 1000% и более в год.

Гиперинфляция практически неуправляема. Происходит дезорганизация производства, происходит реальное падение доходов населения, потеря сбережений.

Последствия инфляции

Многообразием причин инфляции объясняется и разнообразием ее последствий. Инфляция - это многофакторное явление. Инфляция оказывает серьезное влияние на экономику государства.

Последствия инфляции испытывают все слои общества:

1. Происходит обесценивание личных сбережений.
2. Снижаются реальные доходы.
3. Уменьшается текущее потребление.
4. Инфляция оказывает существенное влияние на производство (весьма противоречиво).

В краткосрочном периоде инфляция стимулирует оживление на товарных рынках, способствует повышению деловой активности, расширению производства и занятости.

Вместе с тем в долгосрочном периоде инфляция наносит экономике серьезный урон: происходит общее замедление экономического развития, растет безработица, сокращается экспорт, так как удорожание товаров снижает их конкурентоспособность на мировых рынках. Одновременно, удешевляется импорт, и его рост сопровождается закрытием предприятий.

5. Инфляция оказывает дестабилизирующее воздействие на денежную, финансовую, кредитную систему.

Особенности современной инфляции.

1. Инфляция носит не локальный, а мировой характер.
2. В разных странах инфляция развивается разными темпами. Инфляционный процесс протекает неравномерно и скачкообразно.
3. Современная инфляция носит непрерывный, хронический характер.

Инфляция оказывает отрицательное воздействие на экономику. Это проявляется в несоответствии между совокупным спросом и совокупным предложением. Капиталы переходят из сферы производства в сферу обращения, где они приносят огромные прибыли в результате более быстрой оборачиваемости.

Также происходит деформация потребительского спрос. Население стремится избавиться от обесценивающихся денег.

Кредиты становятся невыгодными, что неблагоприятно сказывается на развитии производства.

Ослабляются стимулы к денежным накоплениям.

Снижается объем инвестиций

Это все уменьшает валовой внутренний продукт. Который является одним из основных макроэкономических показателей в стране.

Инфляция воздействует на международные валютные отношения. Рост цен означает внутренние обесценивание валют, снижение их покупательной способности. Рост цен ослабляет конкурентоспособность экспортной продукции.

Инфляция в России

В каждой стране инфляционный процесс имеет свою специфику, которая связана с совокупностью внешних и внутренних причин и факторов, его вызывающих.

Таблица 1. Месячная и годовая инфляция в России с 1991 года по настоящее время, выраженная в % относительно предыдущего периода [4].

	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	Год
2014	0,59	0,70	1,02										2,33
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	0,56	0,51	6,45
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	-0,01	-0,24	-0,04	0,48	0,42	0,44	6,10
2010	1,64	0,86	0,63	0,29	0,50	0,39	0,36	0,55	0,84	0,50	0,81	1,08	8,78
2009	2,37	1,65	1,31	0,69	0,57	0,60	0,63	0,00	-0,03	0,00	0,29	0,41	8,80
2008	2,31	1,20	1,20	1,42	1,35	0,97	0,51	0,36	0,80	0,91	0,83	0,69	13,28
2007	1,68	1,11	0,59	0,57	0,63	0,95	0,87	0,09	0,79	1,64	1,23	1,13	11,87
2006	2,43	1,66	0,82	0,35	0,48	0,28	0,67	0,19	0,09	0,28	0,63	0,79	9,00
2005	2,62	1,23	1,34	1,12	0,80	0,64	0,46	-0,14	0,25	0,55	0,74	0,82	10,91
2004	1,75	0,99	0,75	0,99	0,74	0,78	0,92	0,42	0,43	1,14	1,11	1,14	11,74
2003	2,40	1,63	1,05	1,02	0,80	0,80	0,71	-0,41	0,34	1,00	0,96	1,10	11,99
2002	3,09	1,16	1,08	1,16	1,69	0,53	0,72	0,09	0,40	1,07	1,61	1,54	15,06

2001	2,8	2,3	1,9	1,8	1,8	1,6	0,5	0,0	0,6	1,1	1,4	1,6	18,8
2000	2,3	1,0	0,6	0,9	1,8	2,6	1,8	1,0	1,3	2,1	1,5	1,6	20,1
1999	8,4	4,1	2,8	3,0	2,2	1,9	2,8	1,2	1,5	1,4	1,2	1,3	36,6
1998	1,5	0,9	0,6	0,4	0,5	0,1	0,2	3,7	38,4	4,5	5,7	11,6	84,5
1997	2,3	1,5	1,4	1,0	0,9	1,1	0,9	-0,1	-0,3	0,2	0,6	1,0	11,0
1996	4,1	2,8	2,8	2,2	1,6	1,2	0,7	-0,2	0,3	1,2	1,9	1,4	21,8
1995	17,8	11,0	8,9	8,5	7,9	6,7	5,4	4,6	4,5	4,7	4,6	3,2	131,6
1994	17,9	10,8	7,4	8,5	6,9	6,0	5,3	4,6	8,0	15,0	14,6	16,4	214,8
1993	25,8	24,7	20,1	18,7	18,1	19,9	22,4	26,0	23,0	19,5	16,4	12,5	840,0
1992	245,3	38,0	29,9	21,7	11,9	19,1	10,6	8,6	11,5	22,9	26,1	25,2	2508,8
1991	6,2	4,8	6,3	63,5	3,0	1,2	0,6	0,5	1,1	3,5	8,9	12,1	160,4

Особенности российской инфляции (см. Таблицу 1) вызваны не только нарушением в сфере денежного обращения, но имеет и некоторые немонетарные причины: структурные перекосы в экономике, наличие и рост тарифов естественных монополий, неразвитость конкурентной среды, высокие социальные обязательства, большой размер военного производства. Инфляция рассчитывается на основе индексов потребительских цен, публикуемых Федеральной службой государственной статистики.

Заключение

В современном мире тема инфляции занимает одно из ведущих мест, так как представляет собой процесс восстановления равновесия между покупательной способностью общества, выраженной в деньгах, и доступным товарным обеспечением и услугами, которые могут быть куплены, посредством повышения цен. В любой стране инфляция влияет как на социальную, так и на экономическую сферу. Поэтому этой теме всегда уделяется особое внимание.

Использованные источники:

1. К. Макконнелл, Экономикс: Принципы, проблемы и политика : пер. с англ. - 16-изд. - В 2 т./ К.Макконнелл, С. Брю. - М. : Республика, 1993
2. П. Самуэльсон, Экономика : пер. с англ. - В 2 т./ П. Самуэльсон, В. Нордхаус. - М.: Вильямс, 2008.
3. Экономическая теория, под ред. Е. Н. Лобачевой. - М.: Издательство Юрайт, 2010.
4. <http://уровень-инфляции.рф> - Уровень инфляции в Российской Федерации.

*Тагарифуллина А.В.
студент 5 курса
специальность «Государственное и
муниципальное управление»
Балашов Е.В., к.ю.н.
доцент
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВРЕМЕННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОУ

В настоящее время педагогические коллективы ДОУ интенсивно внедряют в работу инновационные технологии. Поэтому основная задача педагогов дошкольного учреждения – выбрать методы и формы организации работы с детьми, инновационные педагогические технологии, которые оптимально соответствуют поставленной цели развития личности. Современные педагогические технологии в дошкольном образовании направлены на реализацию государственных стандартов дошкольного образования. Принципиально важной стороной в педагогической технологии является позиция ребенка в воспитательно-образовательном процессе, отношение к ребенку со стороны взрослых. Взрослый в общении с детьми придерживается положения: «Не рядом, не над ним, а вместе!». Его цель – содействовать становлению ребенка как личности.

Хотела бы написать немного о педагогических технологиях и их эффективном использовании в дошкольном учреждении. Вначале давайте вспомним, что же означает сам термин «технология». Технология – это совокупность приемов, применяемых в каком-либо деле, мастерстве, искусстве.

Педагогическая технология – это совокупность психолого-педагогических установок, определяющих специальный набор и компоновку форм, методов, способов, приемов обучения, воспитательных средств; она есть организационно-методический инструментарий педагогического процесса. Сегодня насчитывается больше сотни образовательных технологий. Основные требования (критерии) педагогической технологии:

1. Концептуальность;
2. Системность;
3. Управляемость;
4. Эффективность;
5. Воспроизводимость.

Структура образовательной технологии состоит из трех частей:

1. Концептуальная часть – это научная база технологии, т.е. психолого-педагогические идеи, которые заложены в ее фундамент.
2. Содержательная часть – это общие, конкретные цели и содержание учебного материала.

3. Процессуальная часть – совокупность форм и методов учебной деятельности детей, методов и форм работы педагога, деятельности педагога по управлению процессом усвоения материала, диагностика обучающего процесса.

Таким образом, очевидно: если некая система претендует на роль технологии, она должна соответствовать всем перечисленным выше требованиям. Взаимодействие всех субъектов открытого образовательного пространства (дети, сотрудники, родители) ДООУ осуществляется на основе современных образовательных технологий.

Технологический подход, то есть новые педагогические технологии гарантируют достижения дошкольника и в дальнейшем гарантируют их успешное обучение в школе. Каждый педагог – творец технологии, даже если имеет дело с заимствованиями. Создание технологии невозможно без творчества. Для педагога, научившегося работать на технологическом уровне, всегда будет главным ориентиром познавательный процесс в его развивающемся состоянии.

Тагиева Д. И.

студент 2 курса

факультет «Бухгалтерский учет и аудит»

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Аннотация: в данной статье рассматривается социальная политика Российской Федерации, основанная на экономических подходах теории государственного управления и национальной безопасности с учетом предыстории общественного развития, культурных особенностей общества, мировоззрения и ценностей граждан.

Ключевые слова: внутренняя политика государства, социальная политика, объект социальной политики, трансферт.

Внутренняя политика государства подразделяется на различные направления в зависимости от сферы общественных отношений, в которую она вторгается.

В этом смысле выделяют политику экономическую, социальную, национальную, демографическую, экологическую и т.д. Одной из важнейших частей внутренней политики является политика социальная, воплощенная в ее социальных программах и практике, регулирующая социально-экономические отношения в обществе в интересах и через интересы основных социальных групп населения.

В определение «социальная политика» нужно включать ту группу проблем, которая позволяет выяснить следующее: связь социальной

политики и общей политики; ее специфику как направление политического руководства обществом; характеристику тех общественных явлений и процессов, которые выступают объектом воздействия социальной политики; функции, типы социальной политики и тенденции их развития в современном мире.

Объектом социальной политики является социальная сфера жизни общества, которую можно рассматривать как процесс функционирования и развития человека и общества. Все составляющие элементы общества, будь то социальная группа или индивид, по-своему включены в социальную сферу, занимают в обществе свое особое положение. Члены общества, социальные группы и общности постоянно в различных формах взаимодействуют друг с другом, т.е. находятся в отношениях по поводу их положения, роли в обществе, условий жизнедеятельности, образа и уклада жизни.

Эти общественные отношения и составляют содержание социальной сферы.

Следовательно, если объектом социальной политики является социальная сфера, то субъектом ее выступают, прежде всего, институты политической системы – государство, партии, профсоюзы и другие общественно-политические объединения.

Несмотря на оживление в экономике и даже небольшой рост, говорить о долгосрочных тенденциях пока рано. Одна из главных социальных и экономических проблем — низкие реальные доходы населения, сильно ограничивающие спрос, в том числе на продукцию инвестиционных отраслей и тормозящие экономическое развитие. Решать сугубо экономические вопросы нужно только в комплексе с совершенствованием социальной политики.

Реальностью сегодняшнего дня стало изменение принципов финансирования социальной сферы — она все более опирается на внебюджетные средства.

Главными задачами остаются стабилизация экономического положения, повышения уровня жизни и снижение числа бедных.

Одна из таких задач – это необходимость в повышении размеров оплаты труда при одновременном повышении уровня пенсий. Должна вводиться концепция «государства благосостояния», которая включает в себя, как программы социального страхования, относящихся ко всем слоям населения, так и систему мероприятий для поддержки доходов наименее обеспеченных семей:

- страхование по старости, от болезней;
- пособие по безработице;
- дополнительные программы государственной помощи для неполных семей с детьми, слепых, нетрудоспособных и т. п., включающие

продовольственные талоны, обеспечение жильем, другие социальные услуги.

Особая роль в программах «государство благосостояния» отводится трансфертам. Трансферт – это безвозмездная передача части доходов или имущества индивида или организации в распоряжение других лиц. Следует отметить, что при помощи трансфертов могут перераспределяться не только денежные доходы, но и экономические возможности. Бедные семьи получают больше возможности для того, чтобы дать хорошее образование своим детям. Но одновременно возникает проблема, связанная с дилеммой эффективности и справедливости, которая заключается в парадоксальном явлении – количество людей, относимых к категории бедных, может возрасти в результате усилий по борьбе с бедностью. Дело в том, что перераспределение доходов вообще и трансферты, в частности, меняют экономическое поведение людей. Люди часто стараются так изменить свое поведение, чтобы получить именно социальный трансферт, а не так, чтобы повышать свои стимулы к труду при помощи государственной поддержки. Начинает расти социальная нагрузка на государственный бюджет и, следовательно, растущий дефицит.

Таким образом, существует опасность того, что экономические стимулы будут подорваны, производственная деятельность сократится и уменьшится объем распределяемого «пирога».

На платные образовательные услуги российские граждане тратят заметно меньше средств, чем на медицину. Тем не менее, 28 % семей платят за учебу детей, внося деньги за факультативы и дополнительные занятия. Доля населения, оплачивающая те или иные образовательные услуги (питание, текущий ремонт, охрана школы, индивидуальные занятия) повышается по мере роста урбанизации. Благодаря государственной поддержке более 30 % бедных семей бесплатно получают школьные учебники. Почти каждая пятая семья, где дети получают высшее образование в той или иной мере платят за него из личных средств. В целом 60 % семей, имеющих детей школьного возраста полагают, что не смогут оплатить обучение детей в вузе. Необходимо ввести государственный заказ на высшее образование путем предоставления грандов и образовательных кредитов.[3]

В сфере здравоохранения все более распространенной становится практика оплаты медицинских услуг. За последние годы каждой второй семье приходилось самостоятельно их оплачивать, речь идет не только о ставшей традиционной частной стоматологической практике, но и об оплате диагностических обследований, консультации врачей. Платное лечение носит принудительный характер: уровень благосостояния семей, вынужденных оплачивать медицинские услуги, не самый высокий, и в условиях, когда расширение масштабов платной медицины происходит на

фоне падения доходов населения, многие отказываются от лечения по материальным причинам.

За годы реформ лекарственные средства перестали быть дефицитными, но для многих они не доступны из-за высоких цен, поэтому до 35 % больных вынуждены отказаться от покупки назначенных лекарств.

России предстоит разработать и овладеть методами формирования и реализации государственной социальной политики в условиях борьбы политических партий и движений, конкуренции программ. Задача достижения в обществе консенсуса на более широкой основе, когда следует искать согласия по отдельным конкретным вопросам рационального курса социальной политики, остается актуальной.

Использованные источники:

1. Левашов В.И. Социальная политика доходов и заработной платы. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2013г.
2. Виноградов В.В. Экономика России: Учебное пособие – МЮ: Юрист, 2012г.
3. Мухудадаев М.О. Социальная политика и образование. Сборник статей. — Под ред. С.И. Дудника. — СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2013г.
4. Волгин Н.А. Социальная политика. – М.: Экзамен, 2012г.
5. С.С. Смирнов, Н.А. Исаев. «Социальная политика. Новый курс»: «Вопросы экономики», 2013г.
6. Матвиенко В. Актуальные вопросы социальной политики. //Международная жизнь, 2013г.

Тагирова З.М.

3 курс

«Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

АНАЛИЗ МЕТОДИКИ ХЕДЖИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ РФ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что с самого начала своего становления в России рынок срочных инструментов являлся спекулятивным, соответственно, операции хеджирования практически не использовались. Но необходимость хеджирования операций для многих участников рынка показал кризис 1998 года, который вернул к исходным позициям отечественный рынок производных финансовых инструментов.

Хеджирование риска (от англ. Hedge — ограждать, страховать себя от возможных потерь) — это особая форма страхования цены и прибыли путём продажи или покупки на товарных биржах т. н. Фьючерсных контрактов

(контрактов по сделкам на срок). В связи с тем что изменения рыночных цен на продукт и цен на фьючерсные контракты одинаковы по размерам и направлению, Х. в некоторой мере снижает для капиталиста риск убытков, связанных с колебаниями цен на бирже [1].

Другими словами хеджирование риска - это форма страхования цены и прибыли при совершении фьючерских сделок, когда продавец (покупатель) одновременно производит закупку(продажу) соответствующего количества ликвидации договоренности на срок, обеспечивает повышение гибкости и эффективности коммерческих операций, снижение издержек на финансирование торговли реальными товарами. Хеджирование риска позволяет уменьшить риск сторон: потери от изменения цен на продукт компенсируются выигрышем по фьючерсным контрактам [2].

Целью хеджирования риска (страхования рисков) является защита от неблагоприятных изменений цен на фондовом рынке, товарных активов, валют, процентных ставок, и пр. Ниже представлены одни из возможных вариантов хеджирования риска:

Страхование от неблагоприятного изменения цен на отдельные акции.

Хеджирование бумаги через индекс РТС

Например, инвестор имеет в портфеле акции «Газпрома», но остерегается снижения цен на этот инструмент, поэтому он открывает короткую позицию по фьючерсной сделке на «Газпром» или покупает опцион пут, и таким образом страхуется от падения цен на этот актив.

Страхование всего портфеля акций при помощи фьючерсных контрактов и опционов на индекс РТС и другие индексы.

Например, инвестор имеет определенный портфель акций, но для того, чтобы подстраховаться от падения его стоимости в случае неблагоприятного развития рыночной ситуации, открывает короткую позицию по фьючерсному контракту на индекс РТС, в зависимости от коэффициента бета или покупает опцион пут на данный индекс.

Еще один пример - хеджирование облигаций на нефть. Например, нефтяная фирма опасается снижения цен на нефть, поэтому она открывает шорт по фьючерсам на нефть. Если цена на нефть действительно идет вниз, то организация получает убыток от продажи наличной черного золота, однако короткая позиция по фьючерсным сделкам приносит прибыль, компенсирующую данный убыток. При росте цен прибыль получается уже от продажи черного золота, а убыток от шорта по фьючерсам на нефть[3]. Таким образом, при помощи операции хеджирования риска производитель фиксирует для себя устраивающую его цену. Хеджирование риска для организации — приобретателя черного золота будет выглядеть следующим образом. Такому предприятию наоборот нужно застраховаться от роста цен

на это сырье, поэтому оно откроет лонг по фьючерсу на нефть. При росте цены фирма получит прибыль от длинной позиции по фьючерсным контрактам, которая покроет возросшие затраты предприятия от дорожающего сырья. Точно также производители и потребители золота могут застраховаться от падения или роста цен на этот инструмент.

При наличии облигаций в портфеле и опасений, что процентные ставки будут расти, а цена облигаций соответственно снижаться, инвестор открывает короткую позицию по фьючерсным сделкам на облигации и предохраняется от снижения цен на этот актив.

За снижение риска, как известно, практически всегда приходится платить. При использовании хеджирования риска возникают несколько статей затрат.

1. Любая заключаемая сделка на валютном рынке Forex связана с затратами в виде разницы цен покупки и продажи валюты (спрэд). Однако при сложившейся рыночной практике эта разница обычно составляет 0.05% - 0.1% от суммы соглашения, что несущественно.

2. Позицию приходится держать открытой в течение продолжительного времени, и каждый день выполняется перенос позиции на следующую дату (ролловер) с учетом разницы процентных ставок по валютам, участвующим в сделке. При сложившейся рыночной практике это составляет примерно 0.01% в сутки, что за месяц составляет 0.3% от суммы договора. Однако, в зависимости от направления договоренности (покупка или продажа) клиент будет либо платить эту сумму за перенос позиции, либо получать эту сумму.

3. Для открытия позиции требуется внести гарантийный депозит. Величина этого депозита обычно составляет от 1% до 5% от суммы заключаемой концессии. После закрытия позиции депозит можно снять с торгового счета (с учетом прибыли или убытка).

Таким образом, расходы на хеджирование риска весьма незначительны по сравнению с суммой хеджируемых контрактов. Целью хеджирования риска является не извлечение дополнительной прибыли, а снижение риска потенциальных потерь. Поэтому эффективность хеджирования риска можно оценивать только с учетом основной деятельности торговой фирмы. Хорошо построенная программа хеджирования риска уменьшает не только риск, но и издержки за счет высвобождения ресурсов организации, помогает менеджеру сосредоточиться на главных аспектах бизнеса.

В США хеджирование рисков на рынке ценных бумаг распространено не в пример больше, чем в России.

Американский инвестор дополняет свой портфель тридцатилетними облигациями казначейства США с фиксированной выгодой. Следующим шагом чтобы защитить профит по облигациям от влияния инфляции

инвестор дополняет свой портфель облигациями с фиксированным процентным наживой по купонам и номиналом, индексируемым на текущий уровень инфляции - индекс потребительских цен CPI-U. Данный способ хеджирования риска имеет широкое применение на рынке облигаций.

Для операций в западных фьючерсах и опционах на рынке, заинтересованное лицо должно открыть брокерский счет и перевести средства на нее, чтобы использовать в качестве залога. Системный риск в этом случае очень мал, независимо от того услуги какого брокера используют, используемые – в соответствии с законодательством США и Англии клиентские средства находятся на отдельных счетах в банках и не могут быть использованы любым брокером для своих собственных целей. В случае банкротства брокера такие средства не попадают в общую конкурсную массу и возвращаются клиентам. Но банкротство среди брокеров - крайне редко. Регуляторы, CFTC и FSA, тесно следят за их финансовым состоянием и достаточностью капитала. При наступлении потенциально опасной брокерской ситуации брокер поставлен перед выбором - выйти из бизнеса или объединиться с другой, более мощной организацией. Это произошло и с одним из крупнейших американских розничных брокеров на рынке фьючерсов - LFG. Организация была поглощена Refco, в то время как некоторые клиенты, вероятно, ничего, кроме как изменение платежной информации не заметили.

В Российской Федерации также есть несколько представителей крупных западных брокеров. Такие представители действуют на основании сделки «Представляющий брокер». Этот контракт предполагает разделение функций, в результате чего российские фирмы и люди в состоянии торговать через западных брокеров, используя аналитические и технические возможности своих представителей в Москве. Сборы не увеличиваются, если представляющий брокер не слишком жадничает. Следует отметить, что в соответствии с действующим российским валютным законодательством юридическим лицам в России трудно иметь свои собственные счета, и часто используются оффшорные организации. Физическим лицам в этом случае намного проще, так как в соответствии с новым российским законодательством, они имеют право добровольно передать за рубеж до \$ 75 тыс. в год для операций на финансовых рынках других стран.

Использованные источники:

1. Буренин, А.Н. «Хеджирование фьючерсными контрактами фондовой биржи РТС» / А.Н. Буренин. - М.: изд. Научно-техническое общество имени академика С.И.Вавилова, 1-е издание, 2008. - 346 с.
2. Грязнова, А.Г. Биржевая деятельность: Хеджирование и биржевые спекуляции. / А.Г. Грязнова. - М.: Финансы, 2010. - 236 с.
3. Килячков, А.А., Чалдаева, Л.А. Рынок ценных бумаг. Учебник / А.А. Килячков, Л.А. Чалдаева. - М.: «Экономист», 2007. - 279 с.

Тагирова З.М.
студент 3курса.

Финансово - Экономический Факультет
Дагестанский государственный университет народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан г. Махачкала

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ

Развитие инвестиционных программ актуальны для любого предприятия, особенно в нынешней сложной экономической ситуации. Данная тема никогда не потеряет свое важности и актуальности, так как любой предприниматель старается создать свое детище максимально приносящим прибыль и максимально выгодным во всех отношениях, а для этого необходимо развивать инвестиционную политику предприятия.

Получение внешних инвестиций для многих российских предприятий сегодня является важнейшей задачей, не решив которую, они не смогут развиваться. На современном этапе значительному повышению эффективности работы по привлечению инвестиций способствует установление взаимовыгодного взаимодействия предприятий с региональными органами власти.

Реализуемые стратегические подходы обладают несомненными достоинствами и дают достаточно четкое описание организации государственного регулирования инвестиционной деятельности на уровне области. Они придают определенную системность и упорядоченность на всех моделируемых этапах обеспечения инвестирования и регламентируют их соответствующими нормативно-методическими актами. Однако эти подходы в региональном аспекте нуждаются в дальнейшем совершенствовании и доработке. Обозначим некоторые принципиальные моменты существующей модели содействия инвестиционному развитию предприятий регионального инвестиционно-строительного комплекса:

1. Должны предусматриваться предварительный механизм мобилизации внутренних инвестиционных ресурсов предприятий. То есть сначала должна быть выполнена работа по совершенствованию системы управления предприятием и только после этого уже бизнес-планирование и привлечение внешних инвестиций. Иначе, предприятие не готово ни к эффективному освоению инвестиций, ни к их возврату.

2. Необходимо учитывать специфика содействия инвестиционным процессам отдельно по направлениям: для государственных и муниципальных объектов, а также для негосударственных промышленных объектов, где не участвует муниципальная собственность. В первом варианте идет речь о применении элементов конкуренции, например, путем проведения инвестиционного конкурса по выбору наиболее эффективного проекта. Во втором – о выборе наиболее эффективных инвестиционных

проектов для предоставления под него льготного кредита или залога, который обеспечит городская или региональная власть.

3. В объеме льгот и гарантий надо учитывать интересы бюджетов региона и органов местного самоуправления.

4. Для формирования условий эффективного функционирования предприятий регионального инвестиционно-строительного комплекса должны быть учтены основные актуальные моменты, определяющие суть инвестиционного процесса в данной отрасли в настоящий момент: моделирование саморазвития территории, использование природо-ресурсного потенциала для строительной отрасли, варианты расселения ветхого жилого фонда, новые подходы к ремонту и реконструкции объектов недвижимости[1].

Из этого следует необходимость дальнейшего исследования проблем, связанных с анализом источников инвестиций, которые можно было бы использовать на уровне региона. Например:

1. *Федеральные централизованные инвестиционные ресурсы.* Их условно можно разделить:

- на централизованные инвестиционные ресурсы, выделяемые в федеральном бюджете развития целевым образом на реализацию инвестиционных программ, которые отбираются на конкурсной основе;
- средства, полученные в результате целевого лоббирования привлечения инвестиций на важные отечественные бюджетные программы»;
- средства различных федеральных внебюджетных фондов. Прежде всего, речь идет об отраслевых, межотраслевых и специальных фондах.

Формирование и использование этих средств фактически не подконтрольны федеральным властям, средства этих фондов распределяются через коммерческие банки и часто служат дешевыми кредитными ресурсами для развития предприятий[2].

2. *Региональный (муниципальный) фонд развития.* Главной целью областного внебюджетного фонда развития может являться:

- финансовое обеспечение реализации региональной инвестиционной политики в области;
- создание условий для ускоренного подъема производства, прежде всего, за счет реализации программ обучения и подготовки руководящих кадров;
- внедрение в производство передовых технологий.

Фонд может оказывать финансовую поддержку предприятиям, осуществляющим свою деятельность в сфере материального производства, научно-исследовательским и проектно-конструкторским организациям, продукция которых носит конкретный прикладной характер, а также проектам и конструкторским разработкам, обеспечивающим:

- рост объема и реализацию продукции собственного производства;

- стимулирование инновационного процесса в сфере материального производства;
- создание новых видов высокотехнологичной, экологически чистой, конкурентоспособной продукции;
- высокий уровень наукоемких технологий конструкторских разработок;

Подобный фонд может также действовать в организационно-правовой форме государственного учреждения. Это учреждение может являться правопреемником внебюджетных фондов развития промышленности.

3. *Региональные лизинговые компании.* Преимущество лизинга, по сравнению с другими способами инвестирования, состоит в том, что предприятиям предоставляются не денежные средства, а непосредственно средства производства, необходимые для обновления и расширения производственного парка. В настоящее время региональными органами власти может быть отработан вариант создания региональной лизинговой компании при участии промышленных предприятий и коммерческих банков.

Подобные поставки оборудования по лизингу отдельным предприятиям могут иметь большое значение для технического перевооружения приоритетных отраслей производства. Необходимо создать приемлемую схему финансовых расчетов за поставляемую, сдаваемую в лизинг продукцию с осуществлением платежей деньгами не менее 50% стоимости этого оборудования[3]. Оставшиеся 50% оплачиваются сырьем, материалами, комплектующими изделиями, энергоресурсами, необходимыми предприятиям-изготовителям.

4. *Муниципальный и областной заказ.* Бюджетные средства региональных и местных органов власти должны быть эффективно использованы в регионе. При этом промышленный потенциал региона должен быть максимально использован в целях сохранения существующих и создания новых рабочих мест. Главный смысл муниципального и областного заказа – это приобретение на бюджетные средства продукции предприятий, зарегистрированных и являющихся налогоплательщиками на территории региона. Естественно, речь идет об экономически целесообразном лоббировании.

8. *Инвестиционный фонд развития жилищного хозяйства.* Данный вариант предусматривает создание структуры, занимающейся вопросами эффективной организации инвестиционно-строительной деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства путем аккумуляции различных ресурсов и перераспределения их с целью достижения максимального эффекта. Обеспечение функционирования жилищно-коммунального хозяйства и его реформирование должны осуществляться с использованием широкого набора финансово-экономических механизмов[4]. Основные из них: механизм межбюджетных взаимоотношений, используемый при

организации движения финансовых потоков для дотирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства; механизмы тарифного регулирования, направленные на обеспечение финансирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства и защиту интересов потребителей; механизмы формирования договорных отношений между собственником жилищного фонда, управляющими компаниями, подрядными организациями и населением; и др.

Проанализированные механизмы инвестиционного развития позволяют предприятиям выбирать наиболее выгодные для них именно сегодня. А свобода выбора всегда имела большое значение для всех, тем более предпринимателей.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – Эльга-Н, Ника-Центр, 2009. – 448 с.
2. Богатин Ю.В. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 254 с.
3. Бясов К.Т. Основные аспекты разработки инвестиционной стратегии организации. // Финансовый менеджмент, 2008. №4.
4. Игошин Н.В. Инвестиции. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 413 с.

Тайгибова З.М.

студент 3к.

Финансово-Экономический Факультет

Дагестанский государственный университет народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан г. Махачкала

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация:

В статье рассматриваются различные точки зрения понятия и содержания денежно-кредитной политики. Делается вывод о том, что регулирование денежного обращения в Российской Федерации осуществляется как экономическими, так и административными мерами, предусмотренными действующим законодательством и инструкциями Банка России. Очень важно отметить, денежно - кредитное регулирование рассматривается как инструмент влияния Центрального банка на экономику и играет важную роль в системе государственного регулирования экономики.

Ключевые слова:

Денежное обращение, безналичные расчеты, виды платежных систем, международное финансовое право, методы проведения межбанковских платежей, система безналичных расчетов, особенности платежных систем, платежная система, принципы безналичных расчетов.

На современном этапе совершенствование денежно-кредитной политики Российской Федерации включает в себя широкий круг вопросов, в числе которых повышение роли банков и банковских систем в развитии экономики, использование международного опыта повышения ликвидности банковской системы, решение экономических и правовых проблем отношений Банка России и кредитных организаций, развитие системы страхования вкладов, поддержание устойчивого валютного курса и переход к конвертируемости рубля и ряд других.

Бесперспективна денежно-кредитная политика, не содержащая основных концепций развития денежного обращения, т.е. ориентированная на удовлетворение текущих потребностей. Вместе с тем нереалистична денежно-кредитная политика, ограниченная только выработкой основных концепций без подкрепления этих концепций практическими действиями государства.

Денежно-кредитная политика - совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платежного баланса; служит одним из важнейших методов вмешательства государства в процесс воспроизводства [4].

Регулирование денежного обращения в Российской Федерации осуществляется как экономическими, так и административными мерами, предусмотренными действующим законодательством и инструкциями Банка России. Ежегодно Банк России совместно с Правительством РФ определяет основные направления единой государственной денежно-кредитной политики и конкретные меры по поддержанию покупательной способности рубля и его валютного курса. Главные цели денежно-кредитной политики: борьба с инфляцией, поддержание курса внутренней валюты по отношению к ведущим валютам мира, поддержание положительного платежного баланса страны [3].

Административные методы государственного регулирования основаны на установлении государством или его органом для субъектов денежно-кредитных отношений обязательных к исполнению норм и нормативов. Примером такой нормы в сфере денежно-кредитного регулирования может служить введение предельной величины расчетов наличными деньгами между юридическими лицами или ежеквартальные определения для юридических лиц предельной величины (лимита) кассовых остатков на конец рабочего дня.

Таким образом, административные (прямые) методы регулирования базируются на экономическом принуждении субъектов денежно-кредитных отношений. Следует отметить, что в условиях рыночного хозяйства широкое применение таких методов регулирования может привести к отрицательным

последствиям, поскольку они противоречат основным принципам организации рыночной экономики.

В условиях рыночной экономики более приемлемо применение экономических (косвенных) методов государственного регулирования денежного обращения. Примером экономических методов регулирования в сфере денежного оборота может служить то, что использование безналичных расчетов дешевле, чем расчеты наличными деньгами. И это стимулирует предприятия и организации применять в расчетах между собой систему безналичных платежей.

Сочетание административных и экономических методов (смешанное регулирование) часто применяется в процессах интервального регулирования, т.е. тогда, когда регулируемый параметр сверху или снизу ограничивается нормативно, а за пределом ограничений действуют те или иные стимулы в зависимости от цели и задач регулирования [3].

Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [1] определил основные инструменты денежно-кредитного регулирования Банка России: процентные ставки по операциям Банка России; нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования); операции на открытом рынке; рефинансирование банков; валютное регулирование; установление ориентиров роста денежной массы; прямые количественные ограничения. Хотелось бы остановиться на характеристике некоторых методов денежно-кредитного регулирования.

Первоначально самым развитым инструментом выступала учетная ставка. Переучитывая товарные векселя, Центральный банк одновременно получал обеспечение и тем самым не производил выпуска пустых денег. Однако развитие финансовых векселей привело к тому, что вексель лишился товарного обеспечения, и переучет вексельных обязательств превратился в простое кредитование банковской системы. Поэтому в современной практике чаще приходится иметь дело не с учетной ставкой, а со ставкой рефинансирования. Естественно, любой Центральный банк, по-прежнему, стремится к тому, чтобы и по таким кредитам имелось обеспечение. В современной практике таким обеспечением выступают государственные ценные бумаги (операции РЕПО, ломбардные кредиты) [6].

Важной особенностью ставки рефинансирования является ее определяющий характер для развития таких сегментов рынка, как рынок межбанковских кредитов, депозитный рынок. Экономические агенты при принятии инвестиционных решений также опираются на значение ставки рефинансирования. Интересен взгляд на данный инструмент денежно-кредитной политики, изложенный академиком В. Андриановым. Денежно-кредитная политика центрального банка представлена им как метод управления избыточными резервами банков. Важнейшая ее составляющая кредитная политика, которая есть поощрение «... поощрение

коммерческих банков к получению ссуд». Процентная же ставка (ставка рефинансирования или учетная ставка) - это издержки избыточных резервов [6]. На данном этапе в России очень низкая ставка рефинансирования за всю историю банковских правоотношений (7,75 %).

В современной экономической науке устоялось мнение по поводу того, что Центральный банк в вопросе выбора инструментов денежно-кредитной политики должен быть абсолютно свободным. Зависимость центрального банка от органов финансового управления неизбежно заставит его заниматься решением бюджетных проблем. В таких условиях банк не сможет гарантировать стабильность денежных потоков в экономике, если сам будет создавать излишнее предложение денег (в виде прямого финансирования

бюджетного дефицита, покупки государственных ценных бумаг при первичном размещении и т.п.) [6]. Однако финансово - правовая наука не поддерживает мнение экономистов по данному вопросу. Центральный банк, будучи неотъемлемой частью системы государственного регулирования, не может действовать автономно, он должен содействовать достижению поставленных макроэкономических задач. И если эти задачи неизбежно сводятся к решению бюджетных проблем, то Центральный банк должен косвенно, через инструменты денежно-кредитного регулирования, способствовать их выполнению.

Проводя валютные интервенции, Центральный банк влияет на величину денежного предложения. Обеспечивая предложение иностранной валюты, Центральный банк сжимает денежную массу в стране, что не всегда отвечает поставленным целям в рамках денежно-кредитной политики [6].

Таким образом, в системе государственного регулирования складывается определенная иерархия целей и инструментов их достижения. На наш взгляд, исходным звеном здесь является постановка общей цели, стоящей перед государством. В качестве таковых стоит выделить содействие экономическому росту и обеспечение общественных потребностей, не имеющих коммерческого результата (оборона, правопорядок, социальная защита). Экономическая система выступает эффективным механизмом перераспределения ресурсов на основе ценового механизма. Государство, не желающее расставаться с эмиссионной монополией, в состоянии способствовать этому процессу, обеспечивая субъектов, во-первых, надежной денежной единицей, во-вторых, гарантируя устойчивость банковской системы. Выполнение этих двух условий обязательно для того, чтобы денежная масса стала реальным отражением хозяйственных операций в экономике [7].

Таким образом, Правительство РФ разрешило Банку России широко использовать в целях укрепления денежного обращения как экономические, так и административные меры регулирования денежной массы.

В среднесрочной перспективе система инструментов денежно - кредитной политики Банка России будет ориентирована на создание необходимых условий для реализации эффективной процентной политики. По мере снижения темпов инфляции и инфляционных ожиданий Банк России намерен продолжить линию на снижение уровня ставки рефинансирования и процентных ставок по операциям предоставления и абсорбирования ликвидности [2].

Денежно - кредитная политика рассматривается как инструмент влияния Центрального банка на экономику и играет важную роль в системе государственного регулирования экономики. Все усилия Центрального банка РФ в сфере реализации денежно-кредитной политики обречены на неудачу, если нет комплексной государственной экономической политики. При выработке денежно-кредитной политики следует исходить из конкретных исторических условий, т.е. денежно-кредитная политика должна учитывать специфику каждого этапа развития общества, особенности как внутренней, так и международной обстановки, а также реальные экономические и финансовые возможности государства [8].

Использованные источники:

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федер. закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ: принят Гос. Думой РФ 27 июля 2002 г.: ред. 25.11.2009 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 28. С. 2790.
2. Основные направления единой государственной денежно - кредитной политики на 2010 год и период 2011 и 2012 годов: утверждено Центральным банком РФ 29.09. 2009 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочная правовая система. М., 2010. Загл. с экрана.
3. Андрианов В. Государственное регулирование и механизмы саморегуляции в рыночной экономике // Вопросы экономики. 1996. № 9. С. 33-36.
4. Додонов В.Н. Финансовое и банковское право. Словарь - справочник / под ред. О.Н. Горбуновой. М., 1997. С. 277.
5. Колпакова Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учеб. пособие. М., 2002. С. 26.
6. Котляров М.А. Денежно - кредитная политика в системе государственного регулирования экономики: дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 1999. 241 с.
7. Латковская Т.А. Правовые механизмы реализации денежно-кредитной политики как составляющей финансовой политики государства // Финансовое право. 2008. № 4. С. 9-10.
8. Мирзоян РЭ. Денежно - кредитная политика Российской Федерации // Финансовое право. 2008. № 4. С. 15-19.

Тайгибова З.М.
студент 3 курса 6 группы
финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства.
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

**РАЗВИТИЕ НАДЗОРА ЗА БРОКЕРСКО-ДИЛЕРСКИМИ
КОМПАНИЯМИ**

Аннотация

В период создания и развития, рынку присущи дополнительные риски, которые с течением времени начинают снижаться. Однако как на стадии формирования, так и в последующем, необходимо наличие эффективной системы надзора на рынке, направленного на защиту прав и законных интересов инвесторов, на создание конкурентной среды и справедливого ценообразования. Данная статья посвящена развитию надзора за брокерско-дилерскими компаниями.

Ключевые слова: надзор, брокеры, дилеры, брокерско-дилерские компании

В настоящее время надзор за профессиональными участниками рынка ценных бумаг может осуществляться в следующих основных формах:

1. путем сбора и анализа отчетности;
2. путем проведения проверок компаний на предмет соответствия их деятельности законодательству Российской Федерации, нормативных актов регулирующих органов. [1]

Надзор за деятельностью брокеров дилеров осуществляется на основе следующих базовых федеральных законов:

- Федеральный закон от 22.04.96 № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" (далее Закон);
- Федеральный закон от 05.03.99 № 46-ФЗ "О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг";
- Федеральный закон от 26.12.95 № 208-ФЗ "Об акционерных обществах" и Федеральный закон от 08.02.98 № 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" (в соответствующих частях).

Нормы Закона содержат общие положения, изложенные в статье 38, в пункте 10 статьи 42 и пункте 3 статьи 44. Содержание статьи 38 указывает, что государственное регулирование рынка ценных бумаг осуществляется путем установления обязательных требований к деятельности брокерско-дилерских компаний, через создание системы защиты прав владельцев и контроля за соблюдением их прав профессиональными участниками рынка ценных бумаг, а также путем лицензирования деятельности организаций, изъявивших желание осуществлять операции на рынке ценных бумаг (статья 39 главы 11 закона устанавливает необходимость наличия лицензии для осуществления деятельности на фондовом рынке и подведомственность

организаций при лицензировании).

Пункт 10 статьи 42 Закона устанавливает, что ФКЦБ России осуществляет контроль за соблюдением брокерами дилерами требований законодательства Российской Федерации, а также стандартов и требований, утвержденных ФКЦБ России. Более того, пункт 3 статьи 44

Закона содержит норму, которая позволяет ФКЦБ России устанавливать обязательные для профессиональных участников нормативы достаточности собственных средств и иные показатели, ограничивающие риски по операциям с ценными бумагами. [2]

ФКЦБ России в развитие указанных положений разработала и утвердила следующие нормативные акты:

- Положение о лицензировании различных видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, утвержденное постановлением ФКЦБ России от 23.11.98 № 50;

- Временное положение о представлении отчетности профессиональными участниками рынка ценных бумаг, осуществляющими брокерскую, дилерскую и деятельность по управлению ценными бумагами, утвержденное постановлением ФКЦБ России от 06.11.98 № 45;

- Распоряжение ФКЦБ России от 26.05.9 № 458-р Об утверждении формы оперативного финансового отчета и порядка его представления в группу оперативного финансового анализа ФКЦБ России профессиональными участниками рынка ценных бумаг". [3]

Существующие полномочия ФКЦБ России и ее региональных отделений в области проведения проверок деятельности компаний следует признать недостаточными. Действительно, с принятием ФЗ "О защите прав и законных интересов инвесторов" ФКЦБ России обладает правом наложения штрафов. Однако только этой функции явно недостаточно. Проведение расследований является в текущих условиях неотъемлемой составляющей в деятельности регулирующих органов. Это связано с тем, что в правоохранительных органах отсутствует сотрудники, способные квалифицированно разбираться во всех тонкостях рынка ценных бумаг. Компании часто используют сложные схемы при совершении операций с ценными бумагами. Нередко число звеньев достигает 3-5 компаний с учетом своих аффилированных лиц. Причем поскольку большинство расчетов в целях снижения рисков и налогооблагаемой базы производится за границами Российской Федерации, представляются недостаточными действующие полномочия регулирующего органа.

Одним из вариантов в краткосрочной перспективе стала бы координация деятельности регулирующего органа с российскими правоохранительными органами, а также с иностранными финансовыми и

иными ведомствами (регулирующие рынок ценных бумаг органы, налоговые ведомства, службы по контролю за валютными операциями, полиция или прокуратура).

В идеале необходимо создание таких условий, при которых все совершаемые сделки на территории Российской Федерации рассчитываются здесь же, без использования оффшорных схем.

Однако в дальнейшем требуется пересмотр в сторону увеличения полномочий ФКЦБ России в области проведения расследований, изъятия (выемки) необходимых материалов и доказательств, получения объяснений, а также обращения в суд или прокуратуру для возбуждения уголовного дела. Необходимо расширить список нарушений, за которые Комиссия по штрафам ФКЦБ России вправе возбуждать и принимать к собственному рассмотрению административные дела и споры.

При этом, учитывая существующие незначительные полномочия, ФКЦБ России обязана продолжать действовать в строго установленном правовом поле и использовать равный подход ко всем нарушителям при рассмотрении дел о нарушении законодательства и нормативных актов.

Необходимым элементом формирования цивилизованного рынка ценных бумаг является наличие эффективной судебной системы, которая должна оперативно, всесторонне и непредвзято рассматривать ей подведомственные дела. В настоящее время судьи московского региона имеют слабое представление о ценных бумагах и их использовании в хозяйственном обороте. Региональные судьи, к глубокому сожалению, как правило не обладают и этими знаниями. Поэтому представляется насущным разработка и внедрение различных программ повышения квалификации сотрудников правоохранительных и судебных органов в области рынка ценных бумаг.[4]

Необходимо скорейшее создание страховых (компенсационных) фондов, основная цель которых будет возмещение клиентам (инвесторам) вкладов в обанкротившиеся компании.

Внутренний контроль в брокерско дилерских компаниях осуществляется контролером или отделом внутреннего контроля. В настоящее время только крупные компании, стремящиеся работать по международным стандартам, имеют в своей структуре обособленный отдел, занимающийся внутренним контролем. Для большинства компаний содержание отдельного контролера, не говоря об отделе, является с финансовой точки зрения неприемлемым. [5]

Анализ практики деятельности контролеров в российских компаниях показал узость полномочий контролеров, основная задача деятельности которых заключается в информировании руководства о выявленных фактах нарушений в деятельности компании. Как правило,

контролер в компании имеет дополнительные негласные функции, не связанные с осуществлением надзора (что противоречит требованиям нормативных актов ФКЦБ России).

Итак, опыт построения систем надзора на зарубежных рынках показывает, что для этого требуется значительное время, которое позволяет создавать системы, соответствующие состоянию рынка, его основным направлениям развития. Кроме того, поскольку любые системы создаются людьми с учетом накопленных ими опыта и знаний, то без наличия профессионалов в этой узкоспециализированной области построение эффективной системы надзора не представляется возможным.

Использованные источники:

1. Балабанов В.С., Осокина И.Е., Поволоцкий А.И. Рынок ценных бумаг: Коммерческая азбука Под ред. Ю.Н. Четвирикова. М.: Финансы и статистика, 1994. 128 с.
2. Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки. М.: Тривола, 1994. 232 с.
3. Валиев С.Х., Эльтазаров Б.Т. Защита ценных бумаг. М.: ЧеРо, 1997. 157 с.
4. Вексель и вексельное обращение в России: Практическая энциклопедия Сост.: А.Г. Морозов, Д.А. Равкин. 4-е изд. М.: Концерн "Банковский деловой центр", 1998. 320 с.
5. Вуоло Д., Сквитиери Д. Роль контролера: Семинар в НАУФОР. НАУФОР, ДКОФУ

Тайгибова З.М.

студент 3 курса 6 группы

финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВ РЕГИОНОВ РОССИИ

Аннотация:

Жилье для человека - необходимое условие его существования, что придает жилищной сфере особую социальную значимость и выдвигает модернизацию системы жилищно-коммунального хозяйства на одно из приоритетных направлений социальной государственной политики.

Ключевые слова: модернизация, жилищно-коммунальная сфера, реформирование, предприятие, основные фонды

В настоящее время в жилищно-коммунальной сфере РФ (далее - ЖКС) выявляются наиболее актуальные проблемы, не отрегулированные как на законодательном уровне, так и на уровне взаимоотношений множества структур, занимающихся реформированием и модернизацией данной сферы

экономики. Значительный износ основных фондов, несоответствие состояния предприятий и организаций ЖКХ современным требованиям рыночной экономики, существенная кредиторская и дебиторская задолженность организаций ЖКХ, неэффективность организации и низкое качество предоставления жилищно-коммунальных услуг, низкая эффективность расходования ресурсов, недостаточное использование энергосберегающих технологий, проблема отсутствия взаимодействия и информирования между властными структурами, исполнительными органами и представителями бизнеса данной отрасли - все это требует трансформации системы жилищно-коммунального хозяйства, технического перевооружения ресурсоснабжающих предприятий, внедрения современной организации труда в управляющих и обслуживающих компаниях¹⁵.

Во всех цивилизованных странах, использующих принципы рыночной экономики, жилищные проблемы населения не решаются исключительно рыночными методами, везде присутствует разумное сочетание государственного регулирования и рыночных механизмов функционирования ЖКС, являющееся основой для формирования социально-ориентированной жилищной политики.

За годы реформ в России произошли качественные сдвиги в структуре собственности на жилой фонд (см. табл. 3.2). В 1990 г. в частной собственности находилось 14,6 % жилого фонда в городах и 62,1 % в сельской местности. Это был самый большой частный сектор в советской экономике.

Таблица 3.2

Структура собственности на жилые помещения в России в 1990-2012 гг., % к итогу *

Виды собственности	1990	1997	2004	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Частная	32,6	51,7	73,5	76,0	81,1	82,4	84,3	84,3	85,6	86,3* *
Государственная	41,7	7,3	5,5	7,0	6,3	4,9	4,5	4,5	4,3	-
Муниципальная	25,2	31,0	21,6	17,0	13,5	12,5	11,0	11,0	9,9	-

Источник: Российский статистический ежегодник-2012

Как видно из таблицы 1, за последние 17 лет в РФ произошло перераспределение жилого фонда из государственной и муниципальной в частную собственность. На 1 января 2013 г. в частной собственности находится около 86,3 % жилого фонда, из которого 82,9 % перешло в частную собственность граждан в результате приватизации.

Опыт зарубежных стран показывает, что при распределении прав собственности на жилой фонд в большинстве случаев возникают трудности

¹⁵ Ракутина Н.М. Модернизация жилищно-коммунальной сферы как приоритетное направление развития регионов России//Региональная экономика. М., 2013. №4. С.85

в сфере эффективного функционирования рынка жилья, приводя к неравным условиям в конкуренции и во взаимоотношениях с поставщиками жилищно-коммунальных услуг, тем самым усложняя государственное регулирование системы взаимодействия субъектов ЖКС. Также разделение коммунальной сферы на совокупности видов деятельности, с одной стороны, и объектов разнообразных видов собственности - с другой, не вполне отражает ее реальную сущность, так как игнорирует социальную значимость этой сферы.

ЖКС является частью социально-экономической системы с определенными отношениями, складывающимися в общественном хозяйстве по поводу приобретения, владения и обслуживания жилого фонда. Ей присущи характерные для сложных социально-экономических систем свойства целостности, многообразия, взаимосвязи элементов, динамизма, открытости, адаптивности и самоорганизации.

Но при этом она обладает специфическими особенностями, обусловленными ее социальной и экономической значимостью:

- ярко выраженной социальной направленностью, связанной с удовлетворением потребности в жилье как жизненно необходимом благе;
- мультипликативным эффектом развития, влияющим на экономический рост городов и доходы населения вследствие обеспечения занятости значительной части трудоспособного населения;
- местным характером проблем и приоритетной ролью местных властей в регулировании развития жилищной сферы;
- растущим потребительским спросом, так как потребность в жилье практически не насыщаема (рост семьи, желание улучшить жилье и т. п.).

ЖКС региона, как часть социально-экономической системы народного хозяйства, представляет собой сложный многоотраслевой производственно-технический комплекс, в который входят жилой фонд и ремонтно-эксплуатационное производство, водоснабжение и водоотведение, коммунальная энергетика (электро-, тепло-, газоснабжение), внешнее городское благоустройство, включающее дорожно-мостовое хозяйство, санитарную очистку, зеленое хозяйство (озеленение населенных пунктов, цветоводство), коммунально-бытовое обслуживание, гостиничное хозяйство. На долю ЖКС приходится около 30 % всех основных фондов страны. Годовой объем оказываемых предприятиями и организациями отрасли услуг составляет 1,2 трлн руб.¹⁶ В ЖКС проявляются и пересекаются интересы населения, бизнеса и государственной власти в лице администраций регионов и муниципалитетов.

На сегодняшний день эффективность функционирования ЖКС зависит от сложившейся централизованной структуры государственной исполнительной власти на федеральном, региональном и муниципальном уровнях: Правительство РФ, Министерство регионального развития России,

Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (Росстрой), Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор), Государственная жилищная инспекция РФ, администрации субъекта РФ, органов местного самоуправления, структурные подразделения (департаменты, комитеты), находящиеся в подчинении заместителей главы администрации. С этой целью необходима разработка нового организационно-экономического механизма функционирования ЖКС региона, который может быть использован региональными и муниципальными властями при разработке концепций, стратегий, программ социально-экономического развития территорий, отраслевых комплексов, а также общегосударственных документов в сфере регулирования и управления жилищно-коммунальным комплексом и сопряженными с ним отраслями. Мы считаем, что одной из регулирующих функций местных органов власти, выступающих посредниками между потребителями-собственниками жилого фонда, производителями коммунальных услуг - ресурсоснабжающими компаниями. При разработке необходимо учитывать, что ЖКС - это многофункциональный комплекс подотраслей региональной экономики, включающий в себя взаимозависимые, но в то же время и достаточно автономные предприятия и организации социальной и производственной сферы. Таким образом, формирование интеграционных основ функционирования ЖКС на принципах системного подхода позволит ускорить процесс ее модернизации через стимулирование «точек роста» наиболее динамичных и инновационных секторов, которые впоследствии могут составить ядро кластера ЖКС и способствовать технологической модернизации и переходу отрасли на ресурсо- и энергосберегающие технологии, а также создать производственную и инновационную инфраструктуру, кадровое и технологическое обеспечение сектора с целью диверсификации комплекса и демополизации рынка ЖКС, что в конечном итоге сформирует условия для стабильного и эффективного функционирования отрасли ЖКС в регионе.

Использованные источники:

1. Антикризисное регулирование низкорентабельных и убыточных организаций в интересах города (муниципального сообщества). Под ред. А.Н. Ряховской. Коллективная монография. М.: Магистр, 2009.
2. Бессонова О.Э. Жилищный раздаток и модернизация России. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2011. С.46
3. Бессонова О.Э. Жилье: Рынок и раздача. – Новосибирск: ВО «Наука». Сибирская издательская фирма, 2011. С.78
4. Кондратьева М.Н. Организация и управление жилищно-коммунальным хозяйством: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – 160 с.

5. Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Яковлев А.А., Ясин Е.Г. Институты: От заимствования к выращиванию: Опыт российский реформ и возможное культивирование институциональных изменений. М.: ГУ-ВШЭ, 2005. –

*Таймасханова М.Х.
студент 3курса.*

*Финансово - Экономический Факультет
Дагестанский государственный университет народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан г. Махачкала*

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ ВЕЛИКОБРИТАНИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ И СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ

Аннотация: В статье рассматриваются пути развития рынка ценных бумаг Великобритании, так же операции кредитования с ценными бумагами, рассматриваются отдельные виды ценных бумаг, а также способы управления ими.

Ключевые слова: рынок, ценные бумаги, облигации, индексирование, срок, процентная ставка, векселя.

Развитие рынка государственных ценных бумаг Великобритании уходит глубоко в историю и связано с развитием государственного долга (так как государственные ценные бумаги выпускаются с целью его погашения).

Британское правительство выпускает облигации уже в течение нескольких столетий, и не было случаев, когда оно не смогло выплатить ссуженные ему деньги в должный срок. Уже в 16 веке на бирже в Антверпене начали осуществляться операции с государственными ценными бумагами Англии в числе ряда других стран.

Появление правительственного долга Великобритании уходит своими корнями в далекое прошлое. В 1694 г. британское правительство для покрытия расходов на войну с Францией было вынуждено взять в долг у местных финансистов 1,2 млн. фунтов стерлингов. Взамен правительство предоставило кредиторам преимущественное право на открытие банка, который впоследствии стал Банком Англии. К началу Первой мировой войны размер государственного долга составил 650 млн., а в 1919 г. возрос до 7,5 млрд. фунтов. По окончании Второй мировой войны долг превысил 21 млрд. фунтов. Высокая инфляция в стране в 1970-1980 гг. способствовала дальнейшему росту задолженности правительства: 36 млрд. в 1972 г. и 197 млрд. в 1988 г.

На конец декабря 2004 г. правительственный долг Великобритании достиг 436,1 млрд. фунтов, что составило 37,7% ВВП. А на сегодняшний день долг Великобритании составляет 209,9 млрд. евро.

Для регулирования и покрытия долга Министерство финансов выпускает два вида ценных бумаг: облигации (gilts) и казначейские векселя

(Treasury bills). До 1998 г. вопросами эмиссии ценных бумаг занимался Банк Англии. В апреле 1998 г. по решению правительства эта функция перешла к вновь созданному Департаменту управления долгом - DMO (Debt Management Office), который входит в состав Министерства финансов Великобритании.

Наибольшее распространение получили облигации, на долю которых приходится 95% всех долговых обязательств, выпускаемых DMO. Отличительной особенностью облигаций является их очень высокая надежность. Это качество, в частности, заложено в официальном названии облигации - *Guilt-edged stock* (ценная бумага с золотым обрезом, т.е. - первоклассная, гарантированная). Англичане обычно используют краткую форму - *guilts*. *Guilts* относятся к категории рыночных ценных бумаг, которые свободно продаются и покупаются на лондонской фондовой бирже. Различают несколько типов облигаций.

Обычные облигации (*conventional gilts*).

Это самая простая и наиболее распространенная форма долговых обязательств. На долю обычных облигаций приходится 75% правительственного портфеля долговых обязательств. Владелец такой облигации получает каждые шесть месяцев платежи по процентам в определенном размере годовой процентной ставки до истечения срока действия ценной бумаги. При наступлении срока платежа ему выплачивается основная сумма. Размер процентной ставки обычно устанавливается в соответствии с рыночной ставкой на момент первого выпуска облигации. К примеру, инвестор имеет облигацию номинальной стоимостью 1000 фунтов со сроком погашения в 2010 г. и процентной ставкой в размере 6%. Согласно действующим правилам, инвестор будет получать два раза в год (обычно 7 июня и 7 декабря) наличными каждый раз по 30 фунтов. 7 декабря 2010 г. ему будет выплачен последний процентный платеж и возвращена основная сумма в размере 1000 фунтов.

Индексированные облигации (*index-linked gilts*).

Основное отличие индексированных облигаций от обычных состоит в том, что полугодовые процентные платежи и основная сумма индексируются соответственно инфляции, которая определяется Индексом розничных цен - RPI (*Retail Prices Index*). Значения RPI регулярно публикуются Статистическим управлением Великобритании. Поскольку индексированные облигации исключают инфляционный риск, процентные ставки для этого типа ценных бумаг ниже по сравнению с обычными облигациями. Полугодовые процентные платежи включают два элемента: фиксированный процент, который зависит от срока погашения облигации, и скорректированный показатель, который учитывает изменение Индекса розничных цен. Для подсчета скорректированного показателя используется специально разработанная методика. Номинальная стоимость

индексированной облигации также корректируется в зависимости от уровня инфляции. Британское правительство начало выпускать индексированные облигации в 1981 г. В настоящее время на долю этого вида ценных бумаг приходится около 25% рынка облигаций, выпущенных Министерством финансов Великобритании.

Облигации с двойной датой погашения (double-dated gilts).

Для облигаций этого типа правительство устанавливает минимальную и максимальную даты погашения с разницей между этими датами от двух до пяти лет. Министерство финансов может провести погашение облигаций в любой момент в пределах установленного промежутка времени и должно информировать об этом инвесторов не позднее, чем за три месяца до наступления назначенной даты. С учетом того, что существует неопределенность со сроками погашения, указанные долговые обязательства являются менее ликвидными по сравнению с обычными облигациями и в связи с этим пользуются меньшим спросом у инвесторов. Объем облигаций с двойной датой погашения составляет на рынке менее 1%.

Облигации без даты погашения (undated gilts).

Эти облигации не имеют конкретной даты погашения. Дата устанавливается Министерством финансов, о чем информируется общественность. Облигации без даты погашения являются самыми «древними» долговыми обязательствами, некоторые из них были выпущены еще в XIX веке. Облигации имеют низкую процентную ставку и не получили широкого распространения. В настоящее время эмиссия этого вида ценных бумаг прекращена, и в обращении находятся только те облигации, срок погашения которых еще не наступил.

Облигации с отрывными купонами (gilt strips).

Strips является сокращением от Separately Traded and Registered Interest and Principal Securities, что дословно можно перевести как «раздельно торгуемые и регистрируемые процентная и основная ценные бумаги». Иными словами, облигация состоит из двух частей: процентного купона и самой облигации, на которой указана номинальная стоимость. Эта ценная бумага может существовать как единое целое с начислением процентов или может быть разделена на две части: процентный купон и облигацию. В последнем случае купон и облигация регистрируются как две самостоятельные ценные бумаги, которые торгуются на фондовой бирже независимо одна от другой. При этом проценты на саму облигацию не начисляются.

В Великобритании первая эмиссия облигаций с отрывными купонами зарегистрирована в декабре 1997 г. В течение двух лет облигаций strips было выпущено на сумму 116 млрд. фунтов, что составило 1/3 рынка британских долговых обязательств. По состоянию на конец ноября 2004 г. было

зарегистрировано 17 эмиссий strips на общую сумму 207,6 млрд. фунтов, однако только 1,1% облигаций существуют в отдельном виде.

Облигации британского правительства, как и другие ценные бумаги, активно торгуются на фондовой бирже и их стоимость постоянно меняется в зависимости от обстановки на финансовом рынке. Котировки долговых обязательств публикуются в газете Financial Times. В ежедневных сводках указываются две цены облигаций: «чистая» (“clean” price), которая не включает накопленный процент, и «грязная» (“dirty” price) - рыночная цена gilts, включающая сумму накопленного процента. Покупка и продажа ценных бумаг обычно осуществляются по «чистой» цене.

Казначейские векселя

Казначейские векселя представляют собой краткосрочные рыночные ценные бумаги, выпускаемые британским правительством. Департамент управления долгом Министерства финансов Великобритании выпускает в настоящее время векселя со сроками погашения один, три и шесть месяцев. По казначейским векселям проценты не выплачиваются. Векселя продаются с дисконтом и при наступлении срока погашения инвестору выплачивается номинальная стоимость ценной бумаги. На долю векселей приходится около 5% долговых обязательств британского правительства.

Кроме того, с 1988 г. Банком Англии выпускались облигации в ЭКЮ (теперь в евро) с целью пополнения валютных резервов. К ним относились казначейские векселя, среднесрочные казначейские ноты и облигации. Казначейские векселя в ЭКЮ выпускались на срок 1, 3 и 6 месяцев один раз в месяц. Казначейские ноты -- сроком на три года, облигации -- на 10 лет.

Облигации местных органов власти не имеют широкого распространения, выпускаются по большей части сроком на 1 год с фиксированной процентной ставкой и выплатой процентов два раза в год.

Размещаются государственные облигации на первичном рынке либо путем публичной подписки, либо закрытого предложения (тендера) маркет-мейкером по золотообрезным облигациям. Публичная подписка в свою очередь может осуществляться путем аукциона (с 1987 года) и тендера.

На следующий день после завершения очередного размещения государственных облигаций начинаются вторичные торги по этим бумагам. Они происходят на Лондонской фондовой бирже.

Различия в механизме индексации выплаты процентных ставок.

Поскольку покупательная сила денег в будущем может быть меньше, чем в настоящий момент (поскольку цены, как правило, растут с течением времени - ценовая инфляция), то государства все больше и больше понимают, что для того, чтобы поощрять инвесторов предоставлять свои средства в кредит, они должны сделать свои продукты более привлекательными. Таким образом, правительство приходит к

необходимости индексированных облигаций. Основой для индексации является публикуемая государством статистика инфляции.

Рассмотрим практику Великобритании индексирования гособлигаций. Для индексирования государственных облигаций на темпы роста инфляции используется индекс розничных цен (RPI), а не потребительских (как в США), причем базой для индекса выступает 1987 г. Для расчета применяется только базисный способ.

Английские индексируемые гилты делятся на выпущенные до 2005 г. и после. Для выпуска 2005 г. и ранее используется 8-месячный индексационный промежуток времени. Для облигаций с выпуском после 2005 г. применяются 3-месячный срок.

Остановимся на облигациях, для индексирования которых применяется 8-месячный интервал.

Индекс для купонного платежа рассчитывается следующим образом. В знаменателе всегда будет постоянная величина для всех купонных периодов: значение индекса розничных цен на момент выпуска облигации. В числителе будет значение индекса 8-месячной давности. Покажем это на примере (расчет купонного платежа на 1 июля 2007 г. для облигации, выпущенной в январе 1990 г. с номиналом в 5 тыс. ф. ст. и фиксированной ставкой 3% годовых:

Таким образом, данная схема индексирования облигаций в Великобритании характеризуется слишком большим промежутком времени (8 мес.) от момента расчета индекса до даты выплаты купона. Чем больше этот промежуток, тем больше процесс индексирования запаздывает, тем менее адекватна сама процедура индексации.

Кроме того, в данной схеме используется базисный метод. Во-первых, это приводит к слишком сильному увеличению размеров купонов. Во-вторых, встает вопрос о дефляции. В связи с использованием базисного индекса. Цепной индекс сильнее реагирует на малейшее изменение уровня цен. Так, в декабре 2011 г. базисный индекс розничных цен в Великобритании составил 202,7%, а в январе 2012 г. -201,6%. Это ситуация локальной дефляции, т. е. снижения уровня цен. Однако базисный индекс вырос (+201,6%). При переходе на цепной показатель мы получим следующие данные за декабрь 2011 г. и январь 2012 г.: +0,7956% и -0,5427%. То есть цепной индекс адекватно отразил ситуацию дефляции.

*Таймасханова М.Х.
студент 3к.*

*Финансово- Экономический Факультет
Дагестанский государственный университет народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан г. Махачкала*

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ

Аннотация:

В данной статье рассматривается ипотечное жилищное кредитование в России. На сегодняшний день все больше и больше людей покупают товары, прибегая к услугам банка по кредитованию. Достаточно серьезной из этих покупок является покупка квартиры по ипотечному кредитованию. В содержании статьи входят различные способы решения жилищных вопросов, при ипотечном кредитовании.

Ключевые слова: ипотека, кредит, банк, залог, ставка.

Приобретение собственного жилья – первоочередная потребность для каждой семьи: без удовлетворения этой потребности, нельзя говорить ни о каких социальных приоритетах общества.

Ипотечное кредитование на сегодняшний день является единственным эффективным рыночным инструментом решения данной жилищной проблемы.

Ипотечный кредит-это кредит под залог недвижимости. Чаще всего в залог передается квартира или жилой дом, чуть реже - земельный участок. Предметом залога по ипотеке может быть и коммерческая недвижимость, однако в России ипотека коммерческой недвижимости пока еще сильно не распространена. При этом надо иметь в виду, что существует два наиболее распространенных варианта ипотечного кредита. В первом случае ипотечный кредит предоставляется под залог приобретаемой в будущем недвижимости. Во втором случае предоставляется нецелевой кредит (деньги можно потратить на все, что угодно) под залог существующей в собственности у заемщика недвижимости.

Сроки у ипотечных кредитов длительные, от 1 до 25 лет, годовая процентная ставка - 9%-14% (зависит от многих факторов: валюта, в которой берется кредит (рубли или доллары), величина первого взноса, форма подтверждения доходов и др.).

Существует много различных способов решения жилищных вопросов. Необходимую для покупки жилья сумму можно накопить, можно занять деньги у друзей, знакомых, можно снимать жилье.

Рассмотрим все вышеуказанные способы и постараемся разобраться. Накопить необходимую сумму самостоятельно - вроде бы наиболее дешевый и оптимальный способ. Однако цены на жилье растут намного более опережающими темпами, чем зарплата. Экономия на выплатах процентов банку полностью сводит на нет, никак не прекращающийся рост стоимости

недвижимости. Частенько приходится наблюдать и такую ситуацию: несмотря ни на что, ужавшись в три пояса, человек все-таки накопил необходимую сумму для покупки жилья. Он, радостный, идет к риэлтору подавать заявку на поиск жилья, или начинает заниматься поиском самостоятельно - и вдруг узнает, что цены, оказывается, выше, чем он думал, на 20-30%. Начинает копить дальше, но, накопив необходимую сумму - все повторяется. Так может продолжаться до бесконечности. К тому же нужно учитывать, что накопить большую сумму - дело непростое, придется во многом себе отказывать. Можете вы представить ситуацию: идут годы, ваша зарплата растет, а вам приходится также во всем себе отказывать, как и во времена начала вашей карьеры (когда зарплата была не столь велика)? При этом вы полны сил, молоды, а жизнь проходит как бы мимо вас.

Наем (аренда) жилья - распространенный способ решения жилищной проблемы. Но в этом случае деньги, которые вы будете платить собственнику квартиры, фактически улетают в "воздух", в отличие от погашения ипотечного кредита, где деньги идут в счет оплаты вашей собственной квартиры. К тому же уверенности в завтрашнем дне вам точно не прибавится. Особенно если у вас есть дети и они уже ходят в школу (если взрослые после переезда с квартиры на квартиру не меняют свое место работы, то дети вынуждены менять школу, а это самый что ни на есть стресс для ребенка).

Лучшим решением жилищной проблемы на сегодня является ипотека. Во-первых, комфортно. Живете в новой квартире уже сегодня, а платите завтра. Во-вторых, вы сразу приобретаете право собственности на жилье, это придает уверенности в завтрашнем дне, вы твердо стоите на ногах. В-третьих, ипотека безопасна, потому что вы никому денег вперед не даете, рискует денежными средствами в первую очередь Банк, а не вы. В-четвертых, ипотека экономически выгодна, потому что удорожание недвижимости происходит больше из-за роста цен на недвижимость, чем из-за процентных выплат Банку.

В России на ипотечном рынке активно работают не более ста банков, преимущественно московских. Ставка, установленная ЦБ РФ по ипотеке на сегодня составляет - 7,0% годовых. В ТОП-5 ипотечных банков России согласно рейтингу "Русипотеки" уже на протяжении нескольких лет входят Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, ДельтаКредит, Росбанк.

Например, согласно данным ЦБ по рынку ипотеки в 2013 году, за прошлый год банки выдали физическим лицам 580,805 тысячи кредитов на общую сумму 713 миллиардов рублей. Объем выдачи ипотечных кредитов в минувшем году стал рекордным, превысив не только прогноз Агентства ипотечного жилищного кредитования (580-640 млрд. рублей), но и максимальный результат 2008 года (655,8 млрд. рублей).

Ипотечные прогнозы, на увеличение объемов выдачи кредитов по ипотеке к 2014 году в России, более чем оправдались. К началу года, объемы выданных заемщикам ипотечных кредитов составили 102,7 миллиарда рублей. Эти цифры на целых 17% превышают показатели, которые были зафиксированы в июле 2012 года (около 88 млрд. рублей). Финансовые эксперты предварительно подсчитали, что по итогам 2013 года рост объемов российской ипотеки опережает прошлогодние показатели почти на 24%. В денежном эквиваленте эта сумма составляет около 530 млрд. рублей.

Поскольку жилищная проблема среди россиян остаётся одной из самых острых, то рассмотрим условия предоставляемой нам ипотеки в Сбербанке России, которая по итогам рейтинга занимает первое место.

По сравнению с прошлым годом в ипотечных программах Сбербанка увеличились процентные ставки и уменьшились сроки рассмотрения заявки.

1. По программе "Ипотека плюс материнский капитал" вы можете подтвердить первоначальный взнос материнским капиталом и затем в течение полугода с даты выдачи кредита, обратиться в пенсионный фонд для перечисления средств материнского капитала в зачёт первоначального взноса.

2. Самая низкая ставка 9,5% может быть применена в отдельных случаях при покупке готового или строящегося жилья в рамках отдельных Программ и Соглашений о сотрудничестве ОАО "Сбербанк России" с субъектами РФ и муниципальными образованиями.

*Таминдарова А.Р.
студент 4 курса
Салихова С.Ф., к.э.н.
доцент
Бакирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Россия должна стать конкурентоспособной. Этот вопрос регионального экономического развития и конкурентоспособности регионов стал сегодня одним из важнейших для Российской Федерации, ибо выполнение задачи повышения ВВП возможно, если государство имеет конкурентоспособные регионы.

В первую очередь, конкурентоспособность региона - это наличие и проведение в жизнь конкурентного потенциала региона, который является многоплановым и формируется как многообразные характеристики возможности участия региона в конкурентных отношениях, как в общегосударственных конкурентных отношениях, взаимодействуя с

другими странами мира, так и между регионами. Конкурентоспособность региона проявляется в таких характеристиках как: конкурентные преимущества региона в различных отраслях социальной сферы и экономики, факторы существования региона, наличие природных богатств и ресурсов, а также интеллектуальный уровень развития населения и человеческий капитал.

В настоящее время нет точного определения понятию конкурентоспособности региона. Подходы к определению данного понятия неоднозначны как в отечественной, так и в зарубежной экономической мысли. Так например, Л.И. Ушвицкий и В.Н. Парахина рассматривая понятие конкурентоспособности региона, включили в него три основополагающих аспекта для наиболее полного выявления сущности рассматриваемого экономического явления. Во-первых, это необходимость достижения высокого уровня качества жизни населения (конкурентоспособность, обеспечиваемая населением); во-вторых, это эффективность функционирования хозяйственного механизма региона (конкурентоспособность, обеспечиваемая производством); в-третьих, его инвестиционная привлекательность (конкурентоспособность финансов)[1].

Приволжский федеральный округ(далее ПФО) - один из основных аграрных регионов и ведущий в стране по уровню индустриального развития. Его доля в производстве сельскохозяйственной продукции составляет около 23,7 %. Промышленный комплекс региона включает развитие практически всех основных отраслей, но наибольшее значение имеют многоотраслевое высокоразвитое машиностроение и нефтегазохимический комплекс, а также предприятия военно-промышленного комплекса, с долей в промышленном производстве России - 23,9 %.

По данным Федеральной службы государственной статистики, оборот организаций федерального округа по всем видам деятельности составил в 2013г. 18,5 трлн.рублей, или 103,9% к уровню соответствующего периода предыдущего года. Индекс цен производителей промышленных товаров составил 104,7%. Индекс производства продукции сельского хозяйства составил 104,3%[3].

Консолидированный бюджет субъектов Приволжского федерального округа в 2013г. исполнен с дефицитом 105,4 млрд.рублей. Расходы составили 1346,5 млрд.рублей, доходы – 1241,0 млрд.рублей. Приволжский федеральный округ обладает благоприятными природными условиями для ведения всякой хозяйственной деятельности и проживания населения[3].

Одним из важнейших конкурентных преимуществ ПФО является человеческий капитал. Республика Башкортостан, Республика Татарстан, и Самарская область входят в число десяти субъектов Российской Федерации по индексу развития человеческого потенциала.

Уникальность ПФО заключается в том, что он расположен на перекрестке международных транспортных коридоров, соединяющих Дальний Восток и Сибирь, страны Восточной Азии с европейской частью России и государствами Европы. По территории округа проходит большинство трубопроводов из Западной Сибири, что способствует развитию нефтехимической промышленности, а также влияет на снижение издержек на обеспечение регионов топливными ресурсами.

Также на территории округа имеются сырьевые ресурсы для металлургической промышленности, так например, здесь сосредоточены запасы цинка – 19%, меди - 16 %, серебра – 14%, золота – 7% и др.[3].

Основной проблемной отраслью ПФО является сельское хозяйство территорий на периферии округа: на юге - в сухостепной зоне проблемы возникают из-за деградации ирригационных систем, на севере и западе – основными факторами являются - депопуляция сельской местности и износа основных фондов. Также на меньшую рентабельность сельского хозяйства влияют природные условия.

Машиностроение и нефтехимическая промышленность, обеспечивая наибольший вклад среди отраслей в ВРП ПФО, также обладают рядом проблем. Они имеют слабую эффективность производственно-технологических мощностей и, как следствие, в 3 - 4 раза более низкую производительность труда по сравнению с показателями иностранных государств, отжившую производственно-технологическую структуру и в связи с этим явно недостаточную конкурентоспособность производимой продукции.

Таким образом, стратегической целью развития ПФО является стабильное улучшение качества жизни населения. Основным факторами его повышения должны стать повышение производительности труда и формирования конкурентоспособной экономики округа путем сбалансированного взаимовыгодного сотрудничества гражданского общества, власти и бизнеса. При этом необходимо формировать условия для создания зон опережающего производственно-технологического развития, особых экономических зон, производственно-внедренческих зон, территориально-отраслевых кластерных образований, развития транспортной, энергетической и телекоммуникационной инфраструктур, активизации инновационной деятельности, а также для развития субъектов РФ, входящих в состав ПФО, требующих особых мер поддержки, с целью выравнивания социально-экономического уровня. При локализации в этих зонах общих для ПФО первоочередных отраслей в главную очередь должны учитываться ресурсная, технологическая и институциональная склонность территории к качественной модернизации отраслевого экономического уклада.

Одним из основных направлений инновационного развития ПФО должно стать взаимовыгодное государственно-частное партнерство, в том числе взаимодействие с общественными организациями, связывающими интересы промышленников и предпринимателей.

Таким образом, устойчивое и эффективное функционирование инновационной модели экономики, экономический рост в реальном секторе обеспечат развитие социальной сферы как одного из важнейших условий достижения поставленных целей - повышение качества и уровня жизни населения и достижение ПФО передовых позиций в России по основным параметрам социального-экономического развития. Для «здоровой конкурентоспособности» регионов должны решаться задачи транспортной, жилищной, энергетической, информационной, культурной и телекоммуникационной инфраструктур, необходимых для ликвидации разобщенности городов и сельских поселений.

Использованные источники:

1. Коваленко, Е.Г. Региональная экономика и управление [Текст]: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2009.
2. Галиева, Г.Б., Салихова, С.Ф. Проблемы рационального использования природно-ресурсного потенциала России [Текст]: Экономика и социум/ №2 (7)/ 2013г.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

*Тарасова Т.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Прикладная экономика»
Пензенский государственный технологический университет
Россия, г. Пенза*

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОИСКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

Аннотация

Данная статья посвящена решению проблемы поиска альтернативных источников энергии. Проведенное исследование позволяет утверждать, что в современных условиях одним из основных направлений утилизации древесных отходов является их использование для выработки тепловой и электрической энергии. Кроме очевидного блага для леса, из этого процесса можно извлечь и дополнительную прибыль.

Ключевые слова: ресурсосбережение, топливно-энергетический комплекс, биотопливо, древесные отходы, пеллеты, энергопотребление, возобновляемые источники энергии.

Социально-экономическое развитие Пензенской области тесно связано с увеличением масштабов и эффективным использованием природных

ресурсов, главными из которых являются леса. По данным государственного лесного реестра на 1 января 2013 г. земли лесного фонда составляли 965,0 тыс. га. Уровень лесистости – 21,4%. Лес является не только источником получения ценного природного сырья, но и средством регулирования природных процессов. Основным его назначением являются водоохранные, полепочвозащитные, санитарно-гигиенические и оздоровительные функции.

В настоящее время в малом бизнесе лесного сектора занято более тысячи индивидуальных предпринимателей. Этот бизнес играет весьма существенную роль в лесозаготовительной деятельности. Его показатели представлены ведущими видами лесной продукции, реализуемой на внутреннем и внешнем рынках: круглыми лесоматериалами, пиломатериалами, фанерой, древесными плитами.

Наиболее экспортоориентированными являются деревообрабатывающие производства. Основным регулятором объемов производства лесной продукции в рыночных условиях хозяйствования выступает спрос на эту продукцию, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Этому способствует значительный лесосырьевой и лесопромышленный потенциал, выгодное географическое положение Пензенской области относительно внутренних и внешних рынков, достаточно разнообразные и развитые транспортные системы.

В связи с высокими тарифами на традиционные энергетические ресурсы одним из актуальных вопросов становится утилизация образующихся отходов для использования их в качестве биотоплива. Согласно применяемым технологиям производства лесной продукции, отходы лесозаготовок составляют 20%, лесопиления – 35-55% от объема продукции, отходы при производстве фанеры – 60% от объема поставляемого сырья, отходы при производстве деревянных изделий, мебели и др. – 50% от объема продукции. Часть отходов используется на производство плит. Однако значительное количество древесных отходов просто выкидывается или остается на делянках. Захламленность зеленых территорий негативно влияет на общее санитарное состояние лесов. И как следствие, возрастает риск пожаров, создается благоприятная среда для распространения вредителей и болезней. Поэтому первоочередной задачей является очистка лесов от сухостойной, мелкотоварной и валежной древесины [1].

Этот биоэнергетический потенциал, открывает новые потенциальные рынки для лесного сектора, при правильном использовании которого можно решить целый спектр социальных, экологических и экономических проблем за счет получения теплоэлектроэнергии. Развитие биоэнергетики поможет решению лесохозяйственной проблемы – освоения и переработки осиновых и других перестойных лесонасаждений, являющихся неликвидными для промышленной заготовки [2].

Кроме очевидного блага, для леса, из этого процесса можно извлечь и дополнительную экономическую прибыль, так как из отходов древесины можно производить экологически чистое биотопливо – пеллеты, щепу, древесный уголь. Их преимущество в том, что они изготавливаются без применения каких-либо химических добавок. В отличие от жидкого и газообразного топлива, они не требуют специальных условий для хранения и транспортировки, также отсутствуют ограничения по увеличению мощности.

Древесный уголь широко используется в цветной и черной металлургии, химической, ликероводочной, электротехнической промышленности, производстве кристаллического кремния, активированного угля, в сфере общественного питания, в изготовлении косметики [3].

Согласно исследованиям аналитиков, в Евросоюзе на биотопливо приходится 17% от общего объема потребляемых источников тепла. В Финляндии в настоящее время возобновляемые источники занимают четверть от общего объема. В Белоруссии биотопливом уже отапливают небольшие поселения. Эксперты констатируют, что в России серьезных проектов по использованию биотоплива пока нет. Между тем альтернативные котельные могут быть незаменимы при создании новых производств, когда мощности газопровода не позволяют подключиться к действующим сетям, а проведение новых веток затратно [6].

Следует отметить, что в большинстве районов области отмечается низкое освоение лесосеки. По информации Министерства лесного, охотничьего хозяйства и природопользования Пензенской области ежемесячная расчетная лесосека в регионе составляет 1 млн. 967 тыс. м³. В том числе 1 млн. 175 тыс. м³ – дрова и древесные отходы. Это огромный потенциал, который необходимо эффективно использовать. В области разработано немало проектов по применению биотоплива, многие из которых успешно применяются на практике. Большинство из них располагаются в Городищенском, Земетчинском, Лунинском, Никольском, Неверкинском, Сосновоборском и Шемышейском районах. Это лесные территории, где имеются достаточные запасы древесины. С целью снижения транспортных расходов пункты по переработке древесных отходов создаются в непосредственной близости от котельных. На древесных отходах работает котельная МУП «Зеленое хозяйство». Щепу заготавливают на рубительных машинах в процессе уборки скверов и расчистки лесополос. Согласно информации «Департамента ЖКХ города Пензы», использование биотоплива экономически выгоднее покупки природного газа почти на 40% [4]. Вторая биотопливная котельная размещена на территории Министерства лесного, охотничьего хозяйства и природопользования Пензенской области. Тепло вырабатывают с помощью древесных топливных гранул, закупаемых

у ООО «Леспромхоз «Кузнецкий». ООО «Горводоканал» также планирует запустить биоэнергетическую установку. Однако на ее строительство требуется около 260 млн. руб. Поэтому для поддержки данного экологического проекта необходимо привлекать инвесторов. Особая надежда возлагается на представителей лесного бизнеса, которые могли бы поставлять отходы дерево- и лесопереработки для таких энергетических объектов[5].

С целью увеличения поставок древесного угля, снижения себестоимости производимой продукции, создания гарантированных каналов сбыта в декабре 2012 г. была создана Ассоциация производителей древесного угля. Объединив мелких производителей и, следовательно, получив приличные объемы продукции, ассоциация взяла на себя все обязанности, связанные с реализацией готовой продукции. Объединение всех предприятий в одну организацию, безусловно, скажется на общей экономии регионального бюджета. В настоящее время древесный уголь «Пензенский лес» можно приобрести в сетевых магазинах «Караван», «Пятерочка», «Магазин моего района» и др. Сурским углем заинтересовались Казахстанский кремниевый завод и одна из турецких компаний [6].

Таким образом, работа с возобновляемыми источниками энергии предоставит возможность улучшить состояние экологии в Пензенской области, создать дополнительные рабочие места в отдаленных лесных районах с хронической безработицей, а также эффективно использовать имеющиеся производственный потенциал.

Использованные источники:

1. Польская А. Как экономить энергоресурсы?// Комсомольская правда. 2012, №48. С.18.
2. Как лесные отходы превратить в доходы // Пензенская правда. 2012, №90. С.22.
3. Павлова Е. Пензенская область переходит на биотопливо// Репортер. 2012, №47(461).
4. Лесной план Пензенской области. Книга 1:[Электронный ресурс]. URL: <http://www.uprles.pnzreg.ru> (Дата обращения: 09.05.2014).
5. Саванкова Н. Пензенские села переведут на биотопливо. URL:<http://www.rg.ru/2013/01/28/reg-pfo/biotoplivo.html> (Дата обращения: 11.05.2014).
6. Информационно аналитическое агентство «ИНФОБИО»: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.infobio.ru/news/2777.html>. (Дата обращения: 12.05.2014).

*Татарханова А.З.
студент 3к.*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация: В данной статье рассматривается первичный рынок ценных бумаг.

Ключевые слова: Рынок ценных бумаг, первичный рынок, ценные бумаги, размещение.

Рынок ценных бумаг - это главная составляющая первичного рынка. На первичном рынке происходит размещение повторно выпущенных ценных бумаг. Распределение и сбор капитала национальной экономики во многом зависит от качественной организации первичного рынка.

На российском рынке данная тема является достаточно актуальной, так как на рынке существует проблемы с увеличивающейся потребностью сектора экономики в процессе ее перестройки и незаконченностью экономических реформ. От эффективности действия рынка ценных бумаг зависят эффективность и размеры этих реформ, которые оказывают влияние на инвестиционную деятельность.

На российском рынке первичный рынок является важным, чем вторичный рынок. Это обуславливается, прежде всего с размерами акционирования организаций, которые широко используются в последние 10 лет.

В России для восстановления частной собственности на средства производства необходимо решить ряд вопросов, которые связаны с улучшением функционирования рынка ценных бумаг.

Первичный рынок ценных бумаг - это отношения между его членами, в результате чего ценные бумаги должны быть выпущены в или появиться на рынке. Главной составляющей на первичном рынке являются отношения между эмитентом, который предоставляет ценную бумагу и лицом, который получает ценную бумагу.

Вообще понятие «выпуск» имеет два значения:

- 1) это объект, т. е. как определенное количество ценных бумаг;
- 2) это процесс или действие.

В Федеральном Законе «О рынке ценных бумаг» выпуск эмиссионных ценных бумаг является совокупностью ценных бумаг одного эмитента, которые предоставляются их владельцам в одинаковом объеме прав. В данном случае слово «выпуск» имеет значение только объекта. Появление ценной бумаги на рынке это и есть выпуск. Это и главное неудобство этого понятия.

Понятие «выпуск ценных бумаг», связано с одним важным понятием как «размещение». Отдача эмиссионных ценных бумаг эмитентом первым лицам, которые будут владеть ими при заключении гражданско-правовых сделок и называется размещением ценных бумаг.

В Законе устанавливается и третье ключевое понятие - «эмиссия». Эмиссией называется последовательность действий эмитента по размещению эмиссионных ценных бумаг. Размещение это один из важных этапов процедуры эмиссии. Так как размещение эмиссионных ценных бумаг в данном тексте является одним из этапов процедуры эмиссии, значит размещение рассматривается только как часть более расширенного понятия - эмиссия».

Из этого можно сделать вывод, что эмитент предоставляет на рынок определенное количество своих ценных бумаг, которое называется выпуском. При этом строго соблюдается последовательность действий - эмиссию, одним из равнозначных этапов которой является собственно сам процесс отчуждения, т. е. размещение.

Распределенной среди участников рынка, можно считать ценную бумагу, которая выпускается в больших количествах и имеет больше владельцев.

В понятиях «выдача» и «распространение» ценной бумаги рассматриваются имущественные отношения, а также они имеют технический характер.

Ценная бумага является носителем отношений и обмена на рынке, потому что ценная бумага выпускается в обращение при помощи обмена его на какие либо товары или деньги.

Ценная бумага имеет потенциальную возможность быть товаром, или обмениваться на любые другие товары. В ней заложена способность последующего оборота, не зависимо с какой целью она выпускалась. Она передается от одного участника к другому.

Не является обязательным то, что каждая ценная бумага должна превратиться в товар. Может быть такое, что она была выпущена и через определенное время погашена, так и не использовавшись в качестве товара.

Первичный рынок соответствует стадии производства вещественного товара, но на самом деле здесь имеет место не процесс его создания, а лишь процесс обращения капитала. Любая выпущенная ценная бумага выступает в качестве замены ее как на капитал, так и капитал на любую ценную бумагу.

Когда ценная бумага только выпускается, то всегда присутствует экономический процесс как первичный рынок.

Первичный рынок не всегда принимает вид «настоящего» рынка, то есть как совокупность актов купли-продажи ценной бумаги. Полноценный

рынок это только размещение ценной бумаги при помощи обмена на другой актив.

Но это является действительным лишь тогда, когда ценная бумага выпускается в качестве капитала или с самого начала является объектом для инвестирования.

Любая ценная бумага должна иметь регламентированную государством процедуру размещения. При отсутствии этой процедуры, в свою очередь отсутствует и сам эмитент как юридическое лицо.

Но тем не менее это не значит отсутствие государственной регламентации процедуры их выпуска, которая на самом деле является не менее «жесткой», чем в случае эмиссионных ценных бумаг. По сути, она лишь повторяет регламент выпуска эмиссионных ценных бумаг. Государственное регулирование процесса размещения инвестиционных паев не называется юридическим термином «эмиссия» и вообще пока не имеет специального общепринятого рыночного названия.

Использованные источники:

- 1.ФЗ РФ от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 07.02.2011) «О рынке ценных бумаг»
- 2.Жуков Е. Ф. Рынок ценных бумаг. - М.: ЮНИТИ-Дана, 2010.
- 3.Килячков А.А., Чалдаева Л.А. «Рынок ценных бумаг» М: Экономистъ, 2009

*Татарханова А.З.
студент 3 курса*

*Финансово- экономический факультет
Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДАГЕСТАНА НА ЭТАПЕ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация:

В данной статье рассматривается роль инфраструктуры Дагестана на этапе стабилизации экономики.

Ключевые слова:

Инфраструктура, экономика, предприятие, приоритетные направления.

Анализ инфраструктуры экономики Дагестана показывает существенное отставание ее материально-технической базы от потребностей рыночной экономики, непропорциональность и дифференциацию уровней развития отдельных отраслей и объектов по районам РД. Ситуация усугубляется ведомственностью управления, которая ведет к недостаточно полному использованию производственного потенциала.

Среди причин неудовлетворительного развития инфраструктуры экономики - ограниченность материальных, производственных и трудовых ресурсов, выделяемых на ее формирование, низкий уровень научного обоснования и прогнозирования заданий в прошлые годы.

Стратегическая цель государственной политики в сфере инфраструктуры - формирование такой системы, которая бы гарантированно удовлетворяла социально-экономические, оборонные, природоохранные и другие требования. В этой связи структурная перестройка производственной инфраструктуры ориентирована на усиление государственного регулирования, повышение конкуренции между предприятиями и организациями региона. При этом формирование инфраструктуры невозможно без увязки с общими, приоритетными направлениями социально-экономического развития региона, эффективностью инвестиций и повышением технического уровня объектов. Федеральная и региональная производственные инфраструктуры должны развиваться с учетом государственных и рыночных интересов, необходимости институциональных преобразований, технологической и экологической безопасностью предприятий, их мобилизационной готовностью. Особое внимание - регулированию трудовых отношений, социальным аспектам, взаимоотношению отраслей инфраструктуры с поставщиками материально-технических средств и других хозяйственных ресурсов. Первостепенное значение имеет нормативная и правовая база, отвечающая новым условиям рыночных отношений и обеспечивающая согласование интересов предприятий инфраструктуры с общественными интересами, юридическое закрепление прав и обязанностей этих предприятий, их статуса. Работа по совершенствованию инфраструктуры невозможна без разработки новых и пересмотра действующих нормативных и законодательных актов. Требуется единообразные подходы к регулированию отношений при функционировании подотраслей инфраструктуры. Её специфика, организационные формы собственности объектов должны найти отражение и в документах, имеющих общенациональный экономический характер. Реформирование производственной инфраструктуры - это и дальнейшее совершенствование ее управляющих структур на региональном уровне на основе внедрения современных информатизационных технологий. Предстоит создание эффективной системы инфраструктурного управления имуществом и объектами, остающимися в собственности государства. Например, на железнодорожном транспорте Дагестана и Южного федерального округа целесообразен переход на двухзвенную систему управления с усилением централизации перевозочного процесса и распоряжением материально-техническими и финансовыми ресурсами. В других отраслях инфраструктуры региона на первый план выдвигаются вопросы совершенствования территориального звена управления, создания на местах управляющих органов и разграничения полномочий между ними и федеральными органами управления с постепенным переносом управляющих функций на региональный уровень. Особая роль отводится маркетинговым структурам, системам сертификации и лицензирования.

Тарифная политика государства также призвана положительно воздействовать на социально-экономические процессы в регионе. Являясь частью государственной ценовой политики, она способствует реализации общеэкономической тенденции перехода к свободному ценообразованию. То же и в отношении налоговой политики. Снижение инфраструктурных издержек и тарифов необходимо для решения социальных проблем, развития региональных транспортно-экономических связей. Вместе с тем жизнь выдвигает необходимость повышения конкурентоспособности объектов производственной инфраструктуры на государственном и местном рынках услуг, увеличения инвестиционного потенциала таких объектов, сокращения дотаций из бюджета, изыскания дополнительных источников финансирования.

Известно, что Северный Кавказ занимает особое геополитическое положение. С учетом этого целесообразно объекты, деятельность которых в основном связана с осуществлением межрайонных и междугородных функций, сохранить в ведении федерального управления, а остальные передать субъектам Федерации. Такой подход учитывает реальные условия. Регионам-донорам квоты передачи федеральных объектов могут быть увеличены. Депрессивные, конфликтные регионы могут сами передавать часть своих объектов и полномочий федеральным органам управления.

Ускоренно ведется работа по завершению строительства инфраструктурных объектов - межрайонных магистральных газопроводов Леваши-Акуша.

Анализ показал, что для рационального использования в регионах наличных производственных резервов транспортной, складской и информационной подсистем различной подчиненности необходимо преодолеть ведомственную разобщенность. При разработке региональных народнохозяйственных прогнозов важно предусматривать опережающее развитие элементов инфраструктуры общего пользования.

Первоочередная задача - улучшение качества обслуживания и сокращение затрат на функционирование объектов инфраструктуры, так как лишь транспортные издержки отраслей экономики составляют сотни миллионов рублей в год.

Обустройство, поддержание и развитие инфраструктуры экономики Дагестана и Северо-Кавказского региона требуют больших денежных средств. Местные бюджеты не в состоянии полностью финансировать эту сферу. Выход видится, с одной стороны, в сохранении системы государственных ассигнований, с другой - в образовании корпораций в виде акционерных обществ, где органы местного самоуправления выступали бы в качестве совладельцев части акций инфраструктурной сферы. Инфраструктура экономики может быть самостоятельным объектом управления наряду с такими межотраслевыми комплексами, как аграрно-

промышленный, машиностроительный и находится во взаимосвязи с основными структурными составляющими: производителями, потребителями, которые существуют при любом способе хозяйствования. Это обеспечивает эффективность контактов между субъектами рынка. Развитию производственной базы инфраструктуры способствует сохранение отраслевой науки. В связи с этим Дагестанскому научному центру РАН особое внимание предстоит сосредоточить на приоритетных направлениях тех исследований, которые обеспечивали бы высокий уровень безопасности, сервиса и эффективности инфраструктурных объектов региона. Повышению их технического уровня способствовало бы создание специального фонда для финансирования актуальных научных разработок, но для этого необходима академическая и правительственная поддержка. Направления решения проблем инфраструктуры многообразны и зависят от объема производственных ресурсов, которые общество может выделить на ее развитие. Это увеличение производственного потенциала инфраструктуры за счет объема привлекаемых капитальных вложений, например, в информатизацию Дагестана; рационализацию хозяйственных связей между поставщиками и потребителями; совершенствование управления сложившейся инфраструктурой и комплексный (вневедомственный) подход к формированию ее составляющих. Расчеты подтверждают необходимость увеличения финансовых средств на развитие объектов производственной инфраструктуры в регионе с целью выравнивания уровней ее развития и обеспеченности основными фондами. В процессе структурных преобразований в экономике региона должна сложиться целостная система производственной инфраструктуры с четко определенными экономическими связями и зависимостями между объектами, количество которых должно быть оптимальным. Такая инфраструктура должна стать фундаментом обеспечения развитой экономики. Ее необходимо создать еще до начала активного экономического роста, когда появится возможность стабилизации и подъема региональной и российской экономики.

Использованные источники:

1. <http://www.dagpred-161.ru/>
2. <http://investdag.ru/resp/aboutrep>
3. <http://www.vestikavkaza.ru/>
4. <http://www.russbusline.ru/>

*Татуйко А.В.
студент 3 курса
Николаева А.А.
ассистент
кафедры финансы и налоги
ВГУЭС
Россия, г. Владивосток*

ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОШЛИНЫ В РОССИИ

Налоги и сборы играют важную роль в жизни общества и государства в целом. От того, как и насколько эффективно происходит сбор налогов, зависит благополучие страны. Ведь, чтобы обеспечить как защиту государство в целом, так и защиту граждан в частности, их прав и свобод, удовлетворение социальных и материальных потребностей общества, ему необходима определенная сумма денежных средств, которая может быть собрана только путем налогообложения.

В свою очередь в налоговой системе следует отметить важность сборов и пошлин. Как правило, размер собираемых пошлин не очень велик. Но, не смотря на это, им придается большое финансовое значение при формировании бюджета.

На основании Федерального закона от 02.11.2004 №127-ФЗ Налоговый кодекс РФ был дополнен главой 25.3 «Государственная пошлина», в соответствии с которой подавляющее большинство лицензионных сборов было переведено в государственную пошлину, являющуюся федеральным сбором. На сегодняшний день государственная пошлина определяется как федеральный сбор, взимаемый с организаций и физических лиц при их обращении в государственные органы, органы местного самоуправления, иные органы и к должностным лицам, которые уполномочены в соответствии с законодательными актами РФ, субъектов РФ и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления, за совершением в отношении этих лиц юридически значимых действий.[1]

Но чтобы понять, что собой представляет государственная пошлина, стоит изначально проследить эволюцию правового регулирования и определить тенденции развития законодательства о государственной пошлине.

Итак, сами термины «пошлина» и «сбор» не были юридически определены в законодательстве Российской Империи в 19-20 веках. В термине «пошлина» были объединены разнообразные платежи: собственно говоря, сами пошлины и различные сборы, платежи и платы. А под термином «сбор» понимались все существующие на тот момент времени налоги.

Основными прототипами государственной пошлины можно смело назвать крепостную пошлину и гербовый сбор.

Так называемые крепостные пошлины представляют один из видов сборов, взимаемых при переходах недвижимой собственности из одних рук в другие. Сбор этот взимается при утверждении соответственным правительственным учреждением или лицом акта, удостоверяющего переход права собственности к новому владельцу, и представляет плату за запись совершаемых актов (купчих, закладных, дарственных) в правительственные писцовые или крепостные книги. Размер крепостной пошлины на начало 19 века составлял около 6 процентов от цены переходящего по акту объекта или с суммы, означенной в акте, независимо от числа участвующих в договоре лиц. Позже указом от 24 ноября 1821 года императора Александра I размер пошлины был понижен до 4 процентов. При исчислении пошлин оценка имущества не могла быть ниже установленной законом для каждого уезда ценности земли. Имение оценивалось по совокупной стоимости недвижимости и принадлежащей к ней движимости, за исключением случаев, когда движимость передавалась по отдельным актам. Собственно еще стоит отметить тот факт, что даже после понижения ставки с 6 до 4 процентов, размер крепостной пошлины в России по сравнению с западноевропейскими странами был довольно высок и уступал разве что французскому (5 процентов). В остальных же странах этот размер плавал в среднем в диапазоне от 1 до 3 процентов.[2]

Гербовый сбор же в свою очередь был налогом, взимаемым государством с разного рода документов и актов посредством обязательного употребления заранее оплаченной государству гербовой бумаги или путем наложения особых гербовых марок. В России гербовый сбор был впервые введен в виде гербовой бумаги в 1699 году указом, на тот момент еще царя, Петра I. С 1811 года он был отнесен к ведению Министерства финансов и находился в заведовании Главного управления неокладными сборами и казенной продажи питей, в состав которого входило особое гербовое казначейство для учета и хранения гербовой бумаги. Ввиду медленного возрастания дохода от гербового сбора, далеко не соответствовавшего, по мнению министерства финансов, экономическому развитию страны и приросту населения, в конце 1892 года была учреждена комиссия для выработки нового устава о сборе. Этот устав утвержден 10 июня 1900 года и вступил в действие с 1 марта 1901 года. Гербовый сбор стали разделять на простой и пропорциональный, взыскивавшийся по сумме актов. Простой сбор подразделялся на 5 окладов: 5 коп., 10 коп., 15 коп., 60 коп. и 1 руб. за каждый лист. А пропорциональный сбор в свою очередь подразделялся на вексельный (по 15 коп. с каждых 100 руб. суммы акта или документа) и актовый, двух окладов: высшего (по 40 коп. с каждых 100 руб. суммы акта до 10000 руб. и по 4 руб. с каждой 1000 руб., превышающей 10000 руб.,

считая неполные сотни и тысячи за полные, а с процентных бумаг по 0,4 процента с суммы) и низшего (по 40 коп. с каждой тысячи рублей, считая неполные тысячи за полные).[2]

К недостаткам крепостной пошлины и гербового сбора можно отнести отсутствие в законодательстве четко определенной системы их взимания, несовершенство системы контроля над правильностью взимания, над поступлением доходов, полученных от продажи гербовых знаков в государственную казну, и, вследствие этого, неэффективность норм об ответственности за нарушение правил о крепостной пошлине и гербовом сборе.

Государственная пошлина была введена уже в СССР в 1930 году. Её целью было максимально упростить систему налоговых и неналоговых изъятий денежных средств в бюджет. Она заменила собой большинство пошлин, которые взимались ранее. Гербовый сбор и крепостная пошлина были также отменены с введением государственной пошлины.

Особое внимание институту государственной пошлины было уделено в 80-ые годы XIX века. В связи с постепенной либерализацией экономики страны и медленному переходу к рыночным отношениям, постепенно расширялся и перечень юридически значимых действий, за которые должна была взиматься государственная пошлина. С этого времени институт государственной пошлины постоянно претерпевал изменения и совершенствовался, по некоторым видам действий ставки уплачиваемой государственной пошлины уменьшались, по другим – увеличивались, а по отдельным видам действий государственная пошлина и вовсе отменялась.[3]

Позже, уже в Российской Федерации, был принят закон «О государственной пошлине» от 9 декабря 1991 года, в котором было прописано понятие государственной пошлины, были определены её плательщики, размеры и порядок уплаты. Спустя 4 года, в связи с постоянными изменениями в налоговом законодательстве и меняющейся экономикой страны, 19 декабря 1995 года был принят Федеральный закон №266-ФЗ «О государственной пошлине» в новой редакции. Основному изменению в нем подверглись только размеры и ставки уплачиваемой государственной пошлины. Также существовало множество разъяснений положений законодательства о государственной пошлине, например письма Госналогслужбы РФ от 30.08.1996 № 08-3-10, Министерства финансов РФ от 27.11.1996 № 04-04-10, Высшего Арбитражного суда РФ от 05.05.1996 № 2 и др. Но все эти документы носили методический характер и не содержали норм права. Таким образом, Федеральный закон «О государственной пошлине» долгое время оставался основным нормативным актом, который регулировал вопросы касательно государственной пошлины, поскольку только в нем были прописаны и закреплены элементы государственной

пошлины, а именно: плательщики, виды юридически значимых действий, с которых она уплачивается, ставки и размеры, порядок и сроки уплаты.

2 ноября 2004 года на основании Федерального закона №127-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации» Налоговый кодекс РФ был дополнен главой 25.3, которая так и называется «Государственная пошлина». С 1 января 2005 года данная глава вступила в силу и действует по сей день (конечно, в уже совершенно другой редакции). Этой главой так же закреплены все элементы государственной пошлины. Но с учетом времени и большого количества редакций за прошедшие 9 лет, в основном претерпели изменения только ставки и размеры отдельных видов уплачиваемых государственных пошлин, на которых и стоит заострить внимание.

Для наглядности и наибольшей простоты восприятия лучше всего будет представить информацию о ставках и размерах по отдельным видам государственных пошлин в виде таблиц.

Таблица 1. Размеры государственной пошлины по отдельным видам юридически значимых действий

Вид Год	при подаче искового заявления о расторже- нии брака	при подаче заявления по делам особого производ- ства	при подаче заявления по делам о взыскании алиментов	за выдачу и обмен паспорта граждани- на РФ	за гос. регистра- цию юридичес- кого лица	за государствен- ную регистрацию физического лица в качестве ИП
2004	200 руб.	100 руб.	100 руб.	100 руб.	2000 руб.	400 руб.
2005	200 руб.	100 руб.	100 руб.	100 руб.	2000 руб.	400 руб.
2006	200 руб.	100 руб.	100 руб.	100 руб.	2000 руб.	400 руб.
2007	200 руб.	100 руб.	100 руб.	100 руб.	2000 руб.	400 руб.
2008	200 руб.	100 руб.	100 руб.	100 руб.	2000 руб.	400 руб.
2009	200 руб.	100 руб.	100 руб.	100 руб.	2000 руб.	400 руб.
2010	400 руб.	200 руб.	100 руб.	200 руб.	4000 руб.	800 руб.
2011	400 руб.	200 руб.	100 руб.	200 руб.	4000 руб.	800 руб.
2012	400 руб.	200 руб.	100 руб.	200 руб.	4000 руб.	800 руб.
2013	400 руб.	200 руб.	100 руб.	200 руб.	4000 руб.	800 руб.
2014	400 руб.	200 руб.	100 руб.	200 руб.	4000 руб.	800 руб.

С 30 января 2010 года на основании Федерального закона №374-ФЗ «О внесении изменений в статью 45 части первой и в главу 25.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившим силу Федерального закона «О сборах за выдачу лицензий на осуществление видов

деятельности, связанных с производством и оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» от 27 декабря 2009 года в связи с необходимостью создания дополнительного источника поступлений в бюджет размеры уплачиваемых государственных пошлин увеличились в 2 раза практически по всем видам юридически значимых действий, что наглядно видно на примере представленной выше таблицы.[4]

На протяжении нескольких веков развитие экономики и системы налогообложения нашей страны привело к тому, что за данный период времени большое количество лицензионных сборов и пошлин было переведено в государственную пошлину, а самому частому изменению подвергались её ставки и размеры. И как итог, на сегодняшний день данный институт включает в себя широкий перечень юридически значимых действий, за которые уплачивается государственная пошлина.

Использованные источники:

1. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 82 томах и 4 доп. томах. — М: Терра, 2001 г. — 40726с.
2. История налогов в России: учеб. пособие / А.В. Толкушкин — М: Юрист, 2001 г. — 432 с.
3. Налоговая политика государства, как фактор экономического роста предпринимательской деятельности Приморского края / К.В. Смицких, О.Ю. Ворожбит — М: Экономика и предпринимательство, 2013 г., №7 (36), с. 626-631
4. Предпринимательская среда и налоговая политика в 2012 году: перспективы и ожидания / Я.А. Ворожбит, О.Ю. Ворожбит — М: Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС, 2012 г., №1, с. 84-90
5. СПС КонсультантПлюс / НК РФ. Часть II. Глава 25.3. [электронный ресурс] — режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=162660;fld=134;dst=4294967295;rnd=0.6187403409619183;from=156940-11091>

Тельцова Ю.Н.

*студент заочного отделения магистратуры
кафедра «Бух.учета, анализа и аудита»*

Тюменский Государственный Университет

Россия, г. Тюмень

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективная деятельность фирм, предприятий и организаций в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности в значительной мере определяется

уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность предприятия - важная неотъемлемая часть его общей хозяйственной деятельности. Чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции, снижать издержки, расширять производственные мощности, укреплять свои позиции на рынке, оно должно вкладывать капитал и вкладывать выгодно.

Существующая связь между понятиями «конкуренция» и «конкурентоспособность», позволила определить, что конкурентоспособность коммерческого предприятия является отражением эффективности практически всех направлений его деятельности как хозяйствующего субъекта.

Конкурентное преимущество — активы и характеристики или особенности фирмы, дающие ей преимущества над соперниками в конкуренции. Это может быть оборудование, позволяющее экономить на затратах, торговые марки на технически прогрессивную продукцию, права собственности на сырьё, материалы и т. д. Это комплексный показатель определяющий, надежность, репутацию и стабильность его деятельности в глазах потенциальных клиентов, а также способность предложить им новые и существующие услуги и продукты по качеству и ценовым параметрам превосходящие аналогичные предложения конкурентов.

На основе анализа теоретических подходов российских ученых и практиков, выделим основные факторы, влияющие на конкурентоспособность коммерческого предприятия. В общем виде эти факторы можно сгруппировать в две широкие категории, исходя из создаваемых ими преимуществ, которые могут быть внутренними и внешними.

Таблица 1

Основные факторы, влияющие на конкурентоспособность
коммерческого предприятия

Внешние факторы	Мегауровня	- глобализация; - состояние мировой экономики
	Макроуровня	- государственное регулирование; - состояние реального сектора экономики
	Мезоуровня	- уровень жизни населения региона; - уровень монополизации отраслей
	Метауровня	- состояние валютного рынка, рынка ценных бумаг
	Микроуровня	- конкуренты и спрос на продукцию
Внутренние факторы	Процессы внутренней деятельности	- структурные; - ресурсные; - технические; - управленческие; - рыночные
	Результаты	- показатели доходности;

	деятельности	- показатели интенсивности использования капитала; - показатели финансовой устойчивости
--	--------------	--

Поскольку коммерческие предприятия в процессе конкуренции не могут оказывать непосредственное влияние на внешнее воздействие, то остановимся более подробно на внутренних факторах.

Внутренние конкурентные преимущества предприятия достигаются и реализуются персоналом. Их можно разделить на пять групп:

1) структурные, образуемые при проектировании предприятия: производственная и организационная структура, миссия, специализация и концентрация производства, уровень унификации и стандартизации выпускаемой продукции, учет и регулирование производственных процессов и пр.;

2) ресурсные, образуемые при проектировании, функционировании и развитии: поставщики, доступ к качественному дешевому сырью, оптимизация эффективности использования ресурсов;

3) технические, образуемые при проектировании, функционировании и развитии: патентованный товар, патентованная технология, оборудование, качество изготовления товаров;

4) управленческие: функционирование систем поставки сырья «точно в срок» и управления качеством, проведение внутренней и внешней сертификации продукции и систем;

5) рыночные: доступ к рынку ресурсов и рынку новых технологий, лидирующее положение на рынке, эксклюзивность товаров и/или каналов распределения, эффективная система стимулирования сбыта и послепродажного обслуживания.

Перечисленные конкурентные преимущества интегрируются в показаниях эффективности функционирования предприятия. Конкретная организация может иметь лишь несколько из перечисленных конкурентных преимуществ.

Оценить эффективность функционирования организации в целом, возможно используя показатели доходности (рентабельность продукции, производства, капитала, продаж), показатели интенсивности использования капитала (коэффициенты оборачиваемости видов ресурсов или капитала) и показатели финансовой устойчивости функционирования организации.

Чем больше организация имеет конкурентных преимуществ перед настоящими и потенциальными конкурентами, тем выше ее конкурентоспособность, эффективность, перспективность, тем выше возможность привлечения инвестиций.

Инвестиционная деятельность представляет собой процесс привлечения, оценки, распределения и использования инвестиций. Ее цели могут быть различными: расширение собственной предпринимательской

деятельности за счет накопления финансовых и материальных ресурсов, приобретение новых предприятий, диверсификация в результате освоения неизведанных областей бизнеса, снижение издержек обращения по причине роста объемов производства.

Капитальные вложения осуществляются за счет различных источников финансирования, которые не исключают друг друга и могут использоваться одновременно. Основным источником финансирования капитальных вложений являются собственные средства предприятия в виде амортизации и прибыли. Уровень самофинансирования считается высоким, если удельный вес собственных источников достигает 60% и более от общего объема финансирования.

Кроме самофинансирования, большую роль играет такой источник, как рынок ценных бумаг, хотя в России он используется еще далеко не полностью. Значительная роль как источника финансирования принадлежит заемным средствам, особенно банковским кредитам.

Источником капитальных вложений могут быть ассигнования из государственного бюджета, внебюджетных фондов и иностранные инвестиции.

В условиях рыночной экономики предприятие самостоятельно определяет объемы, направления, резервы и эффективность капитальных вложений. Выбор того или иного направления вложений определяется многими обстоятельствами: инвестиционным климатом в стране, состоянием производственно-технической базы промышленных предприятий, кредитной политикой, системой налогообложения, уровнем развития законодательной базы в сфере инвестиционной деятельности.

Современные процессы развития конкуренции среди коммерческих предприятий требуют объективной оценки каждого предприятия для определения его положения на рынке и изыскания резервов повышения его конкурентных преимуществ. С этой целью предлагаем объединить экономические и неэкономические показатели, характеризующие конкурентные преимущества компаний, продуктов и услуг (в том числе инвестиционных) в единый комплекс.

К основным экономическим конкурентным преимуществам коммерческого предприятия относим показатели применимые к оценке конкурентоспособности предприятий в целом. Это позволит при необходимости сравнивать конкурентоспособность предприятия с конкурентами и позволит проанализировать его же деятельность, но в разные периоды жизненного цикла. Остальные показатели отнесем ко второй группе – дополнительные неэкономические преимущества.

Таблица 2

Показатели экономических и неэкономических конкурентных преимуществ коммерческой организации

	Экономические преимущества	Неэкономические преимущества
Конкурентные преимущества коммерческого предприятия	Размер собственного капитала	Имидж (узнаваемость, известность)
	Материально-техническая база	Доступность (охват территории, количество точек продаж)
	Основные средства	Качество продаж (уровень персонала)
	Прибыль и рентабельность	Сервис (постпродажное обслуживание)
	Патенты и уникальные установки	Наличие
Конкурентные преимущества услуг и продуктов	Цена продуктов и услуг	Ассортимент услуг и продуктов
		Качество услуг и продуктов

Выявив основные факторы и показатели конкурентных преимуществ конкретного коммерческого предприятия, руководство компании будет иметь возможность более точно сформулировать свое уникальное торговое предложение, как для потенциальных клиентов, так и для инвесторов. Это позволит привлечь дополнительные средства в развитие бизнеса и увеличить оборот продукции. Даже при пессимистично сценарии развития, когда в ходе анализа не будут выявлены конкурентные преимущества, для компании это послужит толчком и ориентиром для развития. Следующим шагом развития будет анализ потенциала компании, с целью выявления направлений для роста, усиления и привлечения финансов. Для этого необходимо повышать научный уровень управления, завоевывать новые конкурентные преимущества.

Использованные источники:

1. Багиев, Г.Л. Маркетинг: Учебник для вузов. 3-е изд. / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – СПб.: Питер, 2007. – 736с.
2. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер – М.: Издательство АСТ, 2009.-230 с.
3. Секерин В.Д. Инновационный маркетинг: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2012.- 238 с.
4. Интернет-энциклопедия менеджера E-xecutive <http://www.e-xecutive.ru/wiki>
5. Портал предпринимателей smallbusiness <http://smallbusiness.ru>
6. Свободная энциклопедия Википедия <http://ru.wikipedia.org/>

Терсакова А.А., к.п.н.

доцент

кафедра ТИПИОП

Костенко А.А., к. псих. н.

доцент

кафедра социальной, специальной психологии и педагогики

ФГБОУ ВПО «АГПА»

Россия, г. Армавир

ХАРАКТЕРИСТИКА ЭТНОПЕДАГОГИЧЕСКОГО СЕМЕЙНОГО ВОСПИТАНИЯ В РОССИИ

В современных условиях, как отмечают научные исследования Г.Н. Волкова, З.И. Равкина, И.А. Колесникова, К.Ш. Ахиярова, Г.С. Виноградова и др., необходимо качественное изменение воспитательного процесса, которое включает в себя идеи народной педагогики, этнопедагогической культуры воспитания.

Этнопедагогика сохраняет уникальную духовную культуру народа, в которой отражены его философия, религия, мировоззрение, жизненные идеалы, специфика этнических особенностей системы воспитания в семье, опыт типичных народных форм взаимодействия [Волков Г.Н.]. Полное раскрытие воспитательного потенциала семьи невозможно без характеристики целей, задач, принципов, методов и условий семейного воспитания.

Семейное воспитание — сложная система. На него влияют наследственность и биологическое (природное) здоровье детей и родителей, материально-экономическая обеспеченность, социальное положение, уклад жизни, количество членов семьи, место проживания семьи (место дома), отношение к ребенку. Все это органично переплетается и в каждом конкретном случае проявляется по-разному.

Семейное воспитание — это система воспитания и образования, складывающаяся в условиях конкретной семьи силами родителей и родственников.

Мы считаем, что возрождение прогрессивных народных традиций и самобытной культуры, приоритет общечеловеческих ценностей, — это богатое наследие народной педагогики сегодня является, едва ли не единственным источником воспитания нравственности, формирования духовного мира у подрастающего поколения. Целостный процесс воспитания личности включает в себя и воспитание на традициях народной педагогики в условиях и особенностях семейного воспитания.

Освоение подрастающим поколением общечеловеческих ценностей, которые также представлены в народной педагогике, повышают престиж школы и семьи. Поэтому так важно использовать идеи, образы, представления, традиции, входящие в состав общечеловеческих ценностей, для решения задач воспитания.

Задача школы и семьи состоит в том, чтобы эта ориентация на народные традиции воплотилась в практическую созидательную деятельность. Все это свидетельствует о глубине и воспитательном потенциале содержания народной педагогики.

Влияние школы на развитие воспитательного потенциала семьи ограничено. Как известно, школа не может изменить образовательный потенциал семьи, педагогическую культуру родителей, материальное положение. Однако сила учителей и школы - в развитии их взаимодействия в сторону ценностного единства. Это взаимодействие может быть реализовано через осознанное стремление родителей, помочь школе в деятельности по тем направлениям, которые им представляются актуальными и важными (здоровье учащегося и его образовательная перспектива). В этих случаях активность родителей по отношению к школе резко возрастает. Этим обосновано вычленение нами ведущих направлений их взаимодействия. В настоящее время в педагогике семейное воспитание имеет и свои **принципы**. Наиболее общие из них:

- гуманность и милосердие к растущему человеку;
- вовлечение детей в жизнедеятельность семьи как ее равноправных участников;
- открытость и доверительность отношений с детьми;
- оптимистичность взаимоотношений в семье;
- последовательность в своих требованиях (не требовать невозможного);
- оказание посильной помощи своему ребенку, готовность отвечать на его вопросы.

Кроме этих принципов, есть ряд частных, но не менее значимых для семейного воспитания **правил**: *запрещение физических наказаний, не морализировать, не говорить слишком много, не требовать немедленного повиновения, не потакать* и др.

В педагогике к настоящему времени было сделано множество попыток рассмотрения компонентов воспитательного потенциала семьи.

Именно тип семьи раскрывает её воспитывающий потенциал, и родители во многом определяют: социализацию ребенка; развитие у него вербальных и речемыслительных процессов; овладение им предметными действиями и его сенсомоторным развитием; приобщение к основным видам деятельности человека; становление интереса и познания на основе любознательности, проявляющейся в период дошкольного детства.

«Показывая роль семьи в становлении личности школьника, можно выделить те положения, которые являются особенно важными характеристиками этого процесса: влияние семьи на развитие задатков, способностей и основных видов мотивации: гностической, этической, эстетической» [Ананьев Б.Г.].

На совокупность компонентов, которые составляют воспитательный потенциал семьи, указывают Гребенников И.В., Низова А. «Применительно к семье также можно говорить о её потенциале в целом, а вместе с тем и о её экономическом, культурном, нравственном, рекреативном, репродуктивном и воспитательном потенциале. Последний, означает внутреннее присущее семье наличие возможности в формировании личности, объективные и субъективные, реализуемые как сознательно, так и стихийно» [Гребенников И.В.].

Таким образом, выделив основные компоненты, составляющие воспитательный потенциал семьи, мы ограничимся рассмотрением общих ценностных и этнокультурных ориентаций семьи.

Совокупность ведущих ценностей семьи и этнокультурной ориентации всех её членов является стержневым, составляющим компонентом. Этнокультурный потенциал семьи есть компонент воспитательного потенциала. Это динамическое образование, и оно во многом зависит от типа семьи, выраженности этнокультурных и ценностных ориентаций, от характера взаимоотношения семьи и школы, поддается педагогическому воздействию. Он может изменить характер взаимодействия. В семьях, где ярко выражены общие этнокультурные ценности, доминирует отношение к ребенку как главной ценности. Такое взаимодействие мы определяем как гуманистическое. Это высокий уровень взаимодействия, т.к. он характеризуется не внешним, а внутренним единством ценностных ориентаций семьи и школы в целях, методах, приемах и отношениях к ребенку как ценности.

Таким образом, взаимодействие семьи и школы является тем механизмом, резервом наращивания воспитательного потенциала семьи, который должен реализовываться с учётом этнокультурных традиций воспитания. Тогда усилия семьи и школы соединяются в интегративное единство целей, оценок, позиций, а не их рассогласование, т.е. устанавливается продуктивное взаимодействие, которое может быть и одним из основных характеристик воспитательного процесса.

Использованные источники:

1. Антонов А.И. Семейная политика как объект исследования // Вестник РАН, 1992. - №3. – С. 31.
2. Ахияров К.Ш., Исхаков Т.Н. Народная педагогика и современная школа: Программы для педагогических университетов. - Уфа: Изд-во БГПИ, 1991.
3. Васильева Э.К. Семья и ее функции. - М.: Статистика, 1975. - 181 с.
4. Волков Г.Н. Этнопедагогика. – Чебоксары, 1974.
5. Гребенников И.В. Опыт исследования воспитательного потенциала семьи // Социол. исслед., 1982. - № 2 - С. 35.
6. Гуров В.Н. Семья и школа: деятельностные взаимоотношения // Педагогика. -1992. - № 7-8. Домострой // Семья. – Т.1. – М., 1991.

7. Заостровцев А.П. Социология семьи // Социал.-полит. журн.-1993.-№ 9-10.- С. 32.
8. Захаров А.И. Семейное воспитание и его дефекты // Социальная психология личности. - Л.: Знание. - 1974.
9. Семья в кризисном обществе / Ред. В.А. Ядов. – М., 1993. – 94 с.

*Терсакова А.А., к.п.н.
доцент
кафедра ТИПИОП
Андриенко Н.К., к.п.н.
доцент, зав. кафедрой ТИПИОП
ФГБОУ ВПО «АГПА»
Россия, г. Армавир*

ОСОБЕННОСТИ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ ПОДРОСТКОВ В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ СЕМЕЙ

В последние десятилетия в России происходит нарастание многообразия различных семейных типов, выделяемых по разным критериям, или моделей в терминологии других авторов. Если за основу брать, в частности, структурный (демографический) признак, можно констатировать увеличение материнских (неполных) семей за счет разводов, внебрачной рождаемости и вдовства, семей с отчимами или приемными отцами (в результате повторных браков, заключения браков ранее незамужними матерями и длительных нерегистрируемых сожительств), которые можно назвать «свободными» по аналогии с англоязычным термином «blended», и превалирование нуклеарных семей над расширенными (очевидно, в России этот процесс происходил бы гораздо быстрее, если бы большинство населения могло решить «жилищную проблему»), рост малодетных семей, в частности, однопородных (за счет сокращения рождаемости).

В качестве другого важного типологизирующего критерия семей можно рассматривать уровень материальной обеспеченности, что сегодня особенно актуально в условиях резкой имущественной дифференциации населения России. Заметим, что важен даже не столько сам показатель дохода (что надежно измерить крайне сложно), но его восприятие членами семьи. Дифференцирующим социальным критерием типологии семей могут выступать социально-профессиональный статус и уровень образования супругов, живущих с ребенком, или не живущего с ним родителя (с которым он, по крайней мере, поддерживает контакты).

У нас возник вопрос: как отмеченные тенденции - на эмпирическом уровне различные структурные и социальные особенности семей - влияют на развитие личности детей, их социализацию?

Раскрывая данный вопрос, обратимся к самой распространенной современной семье — семье, состоящей из многих поколений. В этой семье живут вместе и дети, и дедушки, и бабушки по отцовской и по материнской линии. Но сейчас дети чаще живут отдельно, сохраняя родственные отношения одной семьи, отношения ответственности и солидарности поколений.

Существует семья, состоящая из многих поколений, когда взрослые дети после каких-либо неудач возвращаются домой. Такие взрослые дети остаются в семье родителей, так как не могут решить проблемы жилья. Данная семья характеризуется кровным родством нескольких поколений, которые объединены преданностью семье, чувством единства, хотя могут жить отдельно.

Ученные социологи выделяют разные типы семей. Вот некоторые из них: гармоничная, распадающаяся, распавшаяся, распавшаяся, неполная. Встречаются семьи полные, но деструктивные, где нет согласия, где постоянные ссоры. Иногда семья внешне кажется крепкой, сплоченной, а копнешь глубже, посмотришь, какова она на самом деле, и видишь, что ее сплоченность — лишь видимость. По существу же она псевдосолидарная, раздираемая противоречиями, в ней нет взаимного уважения друг к другу, все друг другу если не враги, то уж недоброжелатели и соперники наверняка. Так какая же семья благополучная, а какая нет?

Наиболее распространенной в современных условиях является **нуклеарная семья**, состоящая из мужа, жены и детей, семья из трёх-четырёх членов. Функции воспитания и обучения детей в этой семье взяли на себя школа и дошкольные воспитательные учреждения. Они, заменив семью, точнее, вместо семьи стали решать проблемы социализации личности. В этой семье изменяются роли членов семьи, так как в современных условиях увеличилась занятость женщин в производстве.

Молодая семья — это супружеская пара, с детьми или без них, первый брак, продолжительность этой семьи до 5 лет, возраст супругов не старше 30 лет. В последние годы число таких семей растёт, а преобладающий возраст супругов 21—24 года.

Большинство таких семей живут с родителями, у них чаще всего и материальные, и жилищные трудности. Это семьи студентов, и их проблемами занимается социальный педагог.

Молодая семья — супружеская пара с детьми или без них; брак — первый; продолжительность совместной жизни — до пяти лет: возраст супругов — не старше 30 лет. Число молодых семей в последнее время увеличилось, средний возраст невест и женихов стал соответственно 21 и 23 года. Явление это во многом позитивное: первенец рождается у молодых супругов, остается еще благоприятное время для появления второго и

третьего ребенка. Однако многие молодожены не готовы к семейной жизни — ни в экономическом, ни в социальном плане.

В крупных городах в каждой четвертой-пятой семье супруги учатся, живут на стипендию, пользуются материальной помощью родителей. Примерно половина молодых семей живёт с родителями, хотя при этом большинство желает отделиться. Возникает немало трудностей: материальных, жилищно-бытовых, нравственно-психологических. В последние годы в стране намечена обширная система мер по оказанию материальной помощи молодожёнам, решаются жилищно-бытовые проблемы. Строительство молодежных жилищных комплексов (МЖК), ипотека и др.

Неполная семья — это семья с одним родителем, в последние годы такие семьи стали распространенным явлением. Родителем в такой семье является мать, отцы редко. Такая семья — результат развода, продолжительного отсутствия или смерти одного из родителей, а также рождения внебрачного ребенка. К сожалению сегодня таких семей, где главой семьи является мать 25 %.

Эти семьи требуют особого внимания со стороны социального педагога и психолога в школе. Эта семья чаще всего живет за чертой бедности, доход женщины меньше, чем мужчины, а после развода отец вносит бюджет только треть своей зарплаты.

Эти семьи нуждаются в государственной поддержке. И в самом тяжелом положении находится семья, где дети рождены вне брака.

Несовершеннолетние одинокие матери с ребенком обречены на нищету.

Неполная семья, малая социальная группа совместно проживающих людей, связанных родственными отношениями, общностью формирования и удовлетворения социально-экономических потребностей, взаимной моральной ответственностью, состоящая из одного родителя с одним или несколькими несовершеннолетними детьми.

Неполная семья образуется вследствие расторжения брака, внебрачного рождения ребенка, смерти одного из родителей или раздельного их проживания. В связи с этим различают следующие основные типы: осиротевшая, внебрачная, разведенная, распавшаяся. В зависимости от пола основного родителя выделяют материнские и отцовские неполные семьи. По количеству поколений семьи различают: неполную простую — мать (отец) с одним ребенком или несколькими детьми, и неполную расширенную — мать (отец) с одним или несколькими детьми и другими родственниками. Неполная семья характеризуется смещением некоторых функций: в целом снижается реализация репродуктивной функции, уменьшается возможность удовлетворения все возрастающих запросов в сфере материальных потребностей, организации содержательного досуга и, что особенно важно, в

значительной степени затрудняется удовлетворение психосоциальных потребностей (эмоциональная вязь ребенка родителями; чувство безопасности в семье; осознание занимаемой позиции в семье, школе, группе сверстников; психическая стабильность членов семьи, восстановление их психического равновесия). Как известно, «...действительное духовное богатство, индивида всецело зависит от богатства его действительных отношений» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т.3 с 36) В условиях Н. с. ограничивается число внутрисемейных связей. Здесь образуются лишь три сообщества: Я (родитель) и семья; Я (ребенок) и семья; Мы (родитель и ребенок), тогда как в полной семье их значительно больше. Это приводит в ряде случаев к односторонности процесса воспитания, ограниченную круга интересов детей. Среди школьников из Н. с. примерно втрое больше слабо успевающих, чем тех, кто учится успешно. В Н. с. часто возникает такое явление, как феминизация (преобладание женского влияния) или – реже — маскулинизация (преобладание мужского влияния). В материнских семьях, составляющих абсолютное большинство, по отношению к детям имеет место двойная феминизация, вызванная преобладанием в сфере дошкольной и школьной педагогики женщин.

Отсутствие в семье одного из родителей осложняет процесс идентификации мальчика с отцовским (мужским) и девочки с материнским (женским) примером, лишает детей возможности наблюдать положительную модель супружеских отношений. Не случайно подмечена тенденция: чаще распадаются семьи тех, кто воспитывался в неполной семье. При определенном стечении обстоятельств неполная семья более благоприятная почва для формирования и проявления отклоняющегося поведения несовершеннолетних. Соотношение несовершеннолетних правонарушителей, выросших в условиях неполной и полной семьи, составляет примерно 1:3 при соотношении в целом по стране количества неполных и полных семей, имеющих несовершеннолетних детей примерно 1:6. Снижение воспитательных возможностей происходит в результате стечения ряда неблагоприятных факторов: длительное воздействие конфликтной ситуации на детей; возникновение напряженной обстановки в связи с неправильным отношением членов семьи к случившемуся; неумение выбрать педагогически целесообразный стиль взаимоотношений; возникновение ситуаций эмоционального голода или чрезмерной жертвенной родительской любви; аморальное поведение оставшегося родителя.

При определённом стечении обстоятельств Н. с. становится благоприятной почвой для формирования отклоняющегося поведения несовершеннолетних, хотя сама по себе неполнота семьи не является криминогенным фактором: подавляющее большинство Н. с. успешно осуществляет воспитательную функцию. Снижение воспитательных

возможностей Н. с. происходит в результате стечения ряда неблагоприятных обстоятельств: длительного воздействия конфликтной ситуации на детей; напряженной обстановки в связи с неправильным отношением членов семьи к случившемуся; неумения выбрать педагогически целесообразный стиль взаимоотношений; возникновения ситуаций эмоционального голода или чрезмерной, жертвенной родительской любви; аморального поведения оставшегося родителя, его низкого культурно-образовательного и профессионального уровня; материально-бытовых трудностей; слабой связи со школой; отсутствия своевременной общественной помощи Н. с. Кроме того, это дополняется отношением к Н. с. в ряде случаев окружающих ее людей как к чему-то «ущербному»; проявлением у ребенка невротических реакций в связи с субъективным восприятием своего положения в семье, школе, среди сверстников; сложностью отношений, складывающихся в переходные периоды: создания неполной и становления новой семьи — при появлении будущего отчима или мачехи.

Когда действие одного из этих факторов усиливается действием нескольких других или они проявляются одновременно, повышается вероятность наступления социальной деформации личности.

Наиболее общими действенными мерами улучшения воспитательных возможностей неполной семьи со стороны родителей являются сохранение и дальнейшая организация семейного микроколлектива на основе гуманных отношений; создание доверительных отношений в семье, формирование чувства взаимопомощи, вовлечение детей в дела и заботы семьи; создание атмосферы радости завтрашнего дня, личностно значимых перспектив жизни и деятельности школьников; возрастание значимости личного примера, формирование у детей положительного идеала взрослого; разумное соотношение родительской любви и строгости; тесные контакты с классным руководителем, учителями и воспитателями.

Восполнить недостающее ребенку влияние можно его общением с отдельно проживающим родителем, целесообразной организацией жизнедеятельности детей в семье, использованием воспитательных возможностей друзей семьи, членов школьных родительских комитетов, женсоветов, учителей-мужчин, членов комсомольских педагогических отрядов, руководителей кружков по интересам, тренеров, спортивных инструкторов и др.

Внебрачная семья, возникающая с рождением внебрачного ребенка, кроме тяжелых материальных условий испытывает и отрицательное отношение к ней общества. Поэтому мать как можно раньше должна объяснить ребенку правду о его появлении. Он по-разному реагирует на отсутствие отца. Мальчики более упрямы, чем девочки.

Нередко в такой семье отрицательно влияет на отношение к семье и воспитание ребенка сильная любовь матери. Когда рождается желанное

дитя, она старается отдалить его от окружающих. Другая мать видит в нем препятствие для брака. Отец в такой семье чаще всего не принимает участие в воспитании ребенка, или мать сама отказывает отцу в воспитании ребенка.

Давно уже ушло в прошлое презрительное отношение к женщине и ребенку, рожденному вне брака. Однако отпечаток прошлого в некоторой степени и сегодня сказывается на формировании и проявлении общественного мнения по отношению к внебрачной семье. Часто непосильной для ребенка становится психическая нагрузка, когда он в искаженной форме узнает о факте внебрачности. Во избежание этого матери правильно делают, открывая ребенку упрощенную правду как можно раньше, чтобы он усвоил ее прежде, чем научится анализировать. В такой семье особенно нежелательны крайности в обращении с ребенком. В отдельных случаях женщина смотрит на своего ребенка как на препятствие для заключения официального брака. Возникающее отсюда грубое, порой несправедливое отношение к ребенку самым пагубным образом сказывается на его нравственном развитии. Отрицательно влияет на ребенка и чрезмерная материнская любовь, нередко возникающая, когда у одинокой женщины рождается желанное дитя.

Особый вопрос — отношение к отцу ребенка. Очень часто отец не признает малыша или сводит свои обязанности только к переводу денег. Но бывает, что мать сама лишает ребенка отца, когда отец мог бы принимать участие в его воспитании. Ребенок всегда страстно желает знать отца, жаждет отцовской любви, ласки. Поэтому при малейшей возможности установления их взаимоотношений следует ее разумно использовать.

Многодетная семья. До революции в нашей стране многодетная семья была наиболее распространённой. Это явление во многом объяснялось высокой детской смертностью, той ролью, которая отводилась женщине в царской России, экономической заинтересованностью семьи. Многодетность основана на традициях определенной этнической общности, установках социальной среды, в которой происходит формирование личности, складываются ее ценностные ориентации. В настоящее время многодетность характерна только для некоторых регионов страны: Азербайджана, Таджикистана, Узбекистана. Но даже здесь в последние десятилетия наметился сдвиг в сторону снижения рождаемости. В нашей стране звание «Мать-героиня» присваивается женщинам, родившим и воспитавшим десять и более детей. Орденами «Материнская слава» I, II и III степеней награждаются матери, родившие и воспитавшие семь, восемь или девять детей. Материнский подвиг женщин, имеющих пять и шесть детей, отмечается «Медалью материнства» I и II степеней. Все женщины, родившие и воспитавшие до восьмилетнего возраста пятерых и более детей, имеют дополнительные льготы в области пенсионного обеспечения. Многодетные семьи получают единовременные и ежемесячные пособия от государства.

Для семей, в которых четверо и более детей, на 50% снижена плата за содержание детей в детских дошкольных учреждениях. В период обучения детей в общеобразовательной школе получает дотации из фонда всеобуча на питание и одежду школьникам.

Многодетные семьи значительно более стабильны, чем одно- и двухдетные: дети скрепляют супружеский союз, обостряют супружеский долг. Они обеспечивают реальную возможность постоянного общения между людьми разного пола, разного возраста, снижает возможность формирования таких качеств характера, как эгоизм, себялюбие, леность. Разнообразие интересов, характеров, отношений, которое возникает в М. с., — благодатная почва для развития детей, для совершенствования личности родителей.

В правильно организованной многодетной семье более естественно решается проблема «дети и деньги». Здесь с раннего возраста каждый убеждается в целесообразности семейной экономики, привыкает считаться с возможностями семьи, уважать потребности близких людей, учится планировать расходы.

В многодетной семье труд каждого, независимо от возраста, является насущной необходимостью. Однако здесь существует опасность неправильного распределения обязанностей между детьми: порой старший ребенок лишается значительной части тех детских и юношеских радостей, которые доступны его товарищам из малодетных семей. Это может при определенных условиях привести к нарушению общения между детьми в семье, к формированию у старших детей установок на бездетность или малодетность в собственных семьях. Младшие же дети в подобной ситуации вырастают изнеженными эгоистами, уверенными в том, что за все их поступки и промахи должен нести ответственность кто-то другой, подобно тому как в детстве за них отвечали перед родителями старшие братья и сестры.

Режим в семье, где несколько детей, должен быть особым: ведь в то время, когда старшим детям нужна тишина для приготовления уроков, младшие, не смогут, по всей вероятности, полностью удовлетворять свою потребность в движении, которая реализуется у них в шумных играх. Родители вправе требовать от старших детей помощи младшим в учебе. Однако к тяжелым, последствиям, как для старших так и для младших детей может привести традиция спрашивать со старших за все, что не нравится в поведении младших.

Осиротевшая семья. Наименее уязвимой в воспитательном отношении является семья, нарушение которой вызвано смертью одного из родителей. Называя образование такой семьи «ударом механического типа», А. С. Макаренко указывал, что даже такой страшный удар не приводит к катастрофе и распылению коллектива, ибо обычно оставшиеся члены семьи способны поддержать ее целостность. При разумной позиции оставшегося

родителя общее семейное горе еще больше сплачивает членов семьи, помогает формированию одного из лучших качеств — бережного отношения друг к другу. Забота о благополучии близких приобретает для ребенка характер жизненной ценности, благоприятствует раннему формированию положительных нравственных убеждений, собственной линии поведения, целеустремленности.

Решающим для ребенка становится пример родителя, его личная и общественная жизнь. Ребенок равняется на взрослого как на образец, занимает позицию его помощника. Участие в труде рядом и наравне со взрослыми членами семьи, при большом доверии с их стороны формирует у детей чувство ответственности, самостоятельности и сноровку в выполнении разных дел и обязанностей. Если же в такой семье оставшийся родитель отстраняет ребенка от трудовых дел, ограждает от трудностей, в осиротевшей семье вырастает черствый бездушный эгоист.

Немалую роль играет в воспитании и светлая память об умершем. Как правило, о нем говорится только хорошее, его авторитет постоянно присутствует в семье. Это пробуждает в детях настойчивое желание быть достойными его, похожими на него. В воспитании детей из осиротевшей семьи нередко успешно участвуют родственники покойного родителя, что очень важно для компенсации недостающего здесь влияния, обогащения опыта взаимных отношений.

В результате гибели одного из родителей возникает осиротевшая семья. Семейное горе часто сплачивает семью, формирует заботу друг о друге. Забота ребенка о близких влияет на воспитание у него положительных качеств.

Важно, чтобы в такой семье оставшийся родитель стал образцом для ребенка в его воспитании. Немалую роль в воспитании ребенка играет память об ушедшем родителе.

Разведённая семья. Развод во многих случаях разрушает личную жизнь членов семьи, является мощным фактором их невротизации, порождает напряженность во взаимоотношениях оставшегося и отдельно живущего родителей с ребенком, вызывает нестабильность родительских чувств, увеличивает вероятность появления отклоняющихся форм поведения. Проще бывает в той семье, из которой ушел человек, ставший для ребенка источником неудобства или страданий. Почти всегда положительная нравственная атмосфера возникает в семье, где родители разошлись по взаимному согласию. В таких семьях отец (мать) общается с ребенком без препятствий со стороны оставшегося родителя.

Педагогика оценивает показатель идентификации детей со своими родителями одним из основных критериев эффективности семейного воспитания, при котором ребенок как бы выражает принятие нравственных и идеологических норм своих родителей. Осуществление этой составляющей

воспитательного процесса в неполной семье деформируется в связи с отсутствием одного родителя.

В заключение следует подчеркнуть, что проблемы семьи в целом и неполной семьи как ее структурной составляющей достаточно часто становятся предметом внимания российского правительства. Применительно к неполным семьям следует упомянуть, прежде всего, федеральные законы "О государственной социальной помощи" и "О потребительской корзине в целом", а также постановление Правительства РФ "Об обеспечении отдыха, оздоровления и занятости детей" и распоряжение Правительства РФ "О плане мероприятий федеральных органов исполнительной власти по преодолению детской безнадзорности". Принимаются меры по созданию условий трудовой занятости несовершеннолетних, обеспечению социально незащищенных семей медицинским обслуживанием, профилактике девиантного поведения детей и подростков. Все эти действия правительства, безусловно, способствуют адаптации семей к современным социальным условиям российского общества. Однако опыт показывает, что необходимы конкретные меры по решению проблем такой слабозащищённой семейной группы, как неполная семья.

*Тешаев Д.
Филиппова И.А., к.э.н.
научный руководитель*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

На данном этапе, Россия в экономическом развитии уступает ведущим развивающимся экономикам других стран. Но данное явление не означает, что инвестиции обходят Россию стороной.

Мы решили обострить внимание на иностранных инвестициях которые все больше и больше приходят. В этом процессе, мы сделали акцент на преимуществах и недостатках иностранных инвестиций принимающей стороны.

Самое короткое определение инвестиций – покупка активов. Более полное определение - вложения капитала в какую-либо отрасль экономики или предприятие внутри страны или за рубежом с целью получения прибыли.

Иностранным инвестициям выделяется особое место из всей массы инвестиций предприятия, так как сам процесс и последствия от иностранного инвестирования не всегда положительно влияют на экономику региона и страны. Сейчас многое количество дебатов ведется среди политиков, предпринимателей о роли иностранного капитала в регионах страны. В рамках данной работы мы рассмотрели как положительное

влияние, так и отрицательное влияние иностранных инвестиций на региональном уровне, на примере Ульяновской области. Данный поверхностный анализ состоит не только в заинтересованности с экономической точки зрения, но и так как главным объектом анализа является деятельность завода «Хенкель Баутехник», мы решили рассмотреть также экологический аспект.

Завод был открыт в 2010 году и начал производить полный ассортимент сухих смесей – более 200 наименований, под брендами Ceresit, Thomsit, EKON.

Экономическая среда: плюсы и минусы

Итак, если брать экономическую составляющую в целом, то привлечение иностранных инвестиций дает целый ряд преимуществ и мы выделили три основных с нашей точки зрения:

1. Опыт стран инвестора, а именно использование данного опыта в предпринимательской сфере
2. Стимулирование развития внутренних инвестиций, способствует диверсификации экспортного производства, а также импорта.
3. Доступ к новым технологиям, методам организации производства, а также выход на внешний рынок.

Вторая сторона медали представляет такую отрицательную перспективу для региона:

1. После установления контроля над инфраструктурой региона либо создав новую,
2. Установив контроль над имеющейся инфраструктурой или создавая новую, произойдет вытеснение местных производителей. Вместе с этим изменится спрос в пользу иностранных компаниям. Следующее явление – препятствие развитию и повышению конкурентоспособности российского предприятия.
3. Захват регионального рынка, а затем становление иностранных компаний опорой национальной экономики. Это достигается путем заключения долгосрочных договоров, технологических, маркетинговых контрактов. А если регион имеет финансовые дыры, то это играет значимую роль при поступлении иностранных инвестиций.
4. Эксплуатация природных и экологических ресурсов, вывоз природных ресурсов, которые не восстанавливаются, экологические последствия – вред здоровью населения.
5. Использование в своих целях местных кадровых ресурсов, научных разработок.
6. Снижение потенциала российских инвесторов для осуществления проектов выгодных для себя.

7. В разовых случаях зарубежные инвестиции представляют собой криминальный синдикат для отмывания как зарубежных, так и российских денег преступных группировок.

8. Особое внимание уделяется финансовым сделкам, которые происходят в России, но за рубежом они запрещены из-за высокой степени риска.

Экологическая среда.

В 2010 году при открытии завода «Хенкель Баутехник» жители Сенгилеевского района, Ульяновской области к будущим соседям отнеслись весьма сдержанно. Конечно работать на иностранную компанию – это как минимум престиж, но и в то же время не особо хочется дышать отравленным воздухом. Экологи утверждают, что данная компания славится своим безвредным производством и грамотной и утилизацией отходов. Проанализировав комментарии общественного форума такого как НГС.НОВОСТИ, можно предположить, что экологический вред окружающей среде данный завод не наносит. Очевидцы, работники завода утверждают, что производство происходит в очень чистой среде и это на наш взгляд является главным плюсом.

Сама же компания заявляет, что «Хенкель Баутехник» осознает ответственность за окружающую среду и ее защиту, поэтому многие продукты компании удостоены сертификатами экологически чистых продуктов.

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать следующие выводы: большая вероятность угроз исходит с экономической стороны притока иностранных инвестиций. Но наш анализ всего лишь поверхностно освещает данные процессы. Ведь кроме компании Хенкель, существуют множество, которые вредят и экономике, и экологии региона и страны.

Делая вывод из вышесказанного, результат, что инвестиции подобного характера не всегда бывают с положительным настроением. И в данном случае, чтобы пресечь данные негативные процессы, инвестиционную политику нужно формировать с полным балансом плюсов и минусов.

*Тешаев Д.М.
Шигабетдинова Г.М., к.п.н.
научный руководитель, доцент
Ульяновский государственный технический университет
(УлГТУ)
Россия, г. Ульяновск*

ОБЩЕСТВЕННО ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ. АНАЛИЗ ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОГО ИЗДАНИЯ – НЕЙТРАЛЬНЫЙ ТУРКМЕНИСТАН

Деятельность средств массовой информации исключительно оказывает огромное влияние на жизнь общественности, на нравственный и социальный облик каждого индивида нашего общества и всякая новая информация, поступающая по каналам СМИ, несет в себе повторяемые культурные, образовательные, духовные ориентиры и ценностные установки, которые сразу же закрепляются в сознании людей.

Прогрессирующее развитие печатных изданий – газет, наталкивает на необходимость анализа – как теоретической, так и прикладной сторон.

Любое печатное издание, в данном случае – газета представляет собой совокупность материально-экономического и духовно-информационного начала, поэтому мы решили провести анализ конкретного печатного издания, принадлежащих к общественно-политическому типу.

Цели данной работы: изучить характерные особенности газеты «Нейтральный Туркменистан» с точки зрения соответствия требованиям, предъявляемым к общественно политическим изданиям.

Задачи данной работы:

- 1) исследовать печатные СМИ, историю, специфику, типологию
- 2) провести анализ газеты «Нейтральный Туркменистан», его миссию, концепцию, место в системе СМИ Туркменистана
- 3) провести контент-анализ газеты «Нейтральный Туркменистан»

Средства Массовой Информации - система сообщения населению информации посредством печатных, технических, изобразительных и иных форм и средств, а также осуществление коммуникаций между культурными и политическими субъектами посредством образных форм в виде искусства, трансляции массовых зрелищ, спортивных и иных феноменов, несущих информацию и воздействующих на человека как коммуникативного перцепиента.

Функции СМИ

Самая первая задача всех средств массовой информации – сообщить о последних событиях, донести свежую информацию до каждого члена общества. Многие исследователи журналистики называют эту задачу **коммуникативной**. И это самое отличное её название. Ведь благодаря

газетам, журналам, телевидению и радио, а в последнее время и интернету, между людьми происходит коммуникация.

Следующая функция СМИ – **идеологическая**. Она немного перекликается с предыдущей. Проще говоря, это возможность воздействовать на мнение людей, формировать его.

Культурно-образовательная – следующая функция. И хоть до сегодняшнего дня не утихают споры относительно того, являются СМИ институтом культуры или нет, их значение в таком процессе, как распространение и пропаганда высококультурных ценностей, исключать нельзя.

«Нейтральный Туркменистан» ежедневная универсальная общественно-политическая газета в Туркменистане – Ашхабаде, выходящая с ноября 1924 года. В настоящее время выходит каждый день. Тираж — от 70 тыс. 822 экземпляров. Первый номер газеты вышел в ноябре 1924 года. Первоначально называлась «Туркменская искра». В 1995 переименована в «Нейтральный Туркменистан».

Цена: 20 туркменских тенге, в рублях – 9 копеек

Издатель - **Центр печати Туркменистана**

Учредитель – **Кабинет министров Туркменистана**

Функционируют отделы государственной и общественной социальной политики, строительства, транспорта и связи, промышленности и агропромышленного комплекса, здравоохранения, спорта и туризма, исторического наследия, науки, образования и культуры.

Особенности издания

Как известно, газета - зеркало общественно-политической жизни нашей страны, отражает все позитивные преобразования во всех сферах общества и действует в соответствии с Законом Туркменистана "О печати". Каждый из отделов готовит материалы по своим темам и согласовывает их с министерствами и ведомствами по данным направлениям. Жанры газетные - аналитическая статья - в ней проводится анализ работы или одной отрасли или рост экономики в целом с ссылками на авторитетных международных экспертов, например с международного валютного фонда. "Круглый стол" - обсуждение специалистами с корреспондентом или редактором отдела или нового закона, или инвестиционную или инновационную политику государства. Иначе говоря, любой аспект социально-экономической жизни страны. Также популярными жанрами газеты являются новостные ленты, информация, репортаж и очерки об именитых людях как прошлого, так и современности. А еще газета в каждом номере публикует материалы государственного агентства новостей Туркменистана о внешней и внутренней политике туркменского государства.

Целевые аудитории

Газета в основном ориентирована на взрослый контингент. Читателями нашей газеты являются работники государственных учреждений, международных организаций и дипломатических миссий, в также предприниматели, местные и филиалов зарубежных компаний, пенсионеры и студенты на добровольно-принудительной основе. В основном газета популярна среди русскоязычного населения страны, так как печатается на русском языке. Это является важным достоинством.

Основными целями газеты являются:

- защищать простого человека, гражданина, обывателя;
- информировать его о предстоящих мероприятиях;
- формировать его гражданскую позицию

Задача СМИ – занимать нейтральную позицию, освещать события непредвзято, раскрывая палитру мнений на происходящие события.

Оформление

Нейтральный "Туркменистан" сочетает в себе две главных составляющих серьезного респектабельного издания - общий высокопрофессиональный уровень редакционных текстов и статьи известных журналистов страны. Недостаток лишь в том, что большинство текстов ориентированы на политическую пропаганду и это делается не только внутренним контентом, но и концепцией внешнего оформления. Цвет оформления: зеленый (данный цвет является символом молодости республики и еще в подсознании каждого гражданина республики зеленый цвет напоминает о государственном флаге). Кроме этого на лицевой части газеты изображены государственные символы республики Туркменистан – это флаг зеленого цвета с племенными орнаментами на нем, восьмиконечный герб, в центре которого изображен Ахалтекинский конь-символ стати, стремительности и красоты республики (**Ахалтекинская лошадь, или ахалтекинец (туркм. Ahal-teke aty) — верховая порода лошадей, выведенная на территории современной Туркмении (Ахал-Теке) предположительно около 5000 лет назад.**) Цвет так же зеленый. Следующий символ это клятва, она также расположена на лицевой части. Присутствует дух патриотизма. Также в каждом номере на лицевой части газеты на самом верху изложены афористические слова главы республики – **ЗАБОТА О БЛАГОПОЛУЧНОЙ И СЧАСТЛИВОЙ ЖИЗНИ НАРОДА ЯВЛЯЕТСЯ ГЛАВНОЙ ЗАДАЧЕЙ ТУРКМЕНСКОГО НАРОДА.**

Название издания неспроста носит весьма статусный характер. Туркменистан – первое нейтральное государство признанное ООН.

Один из преимуществ том, что практически в каждом номере печатаются интервью с различными известными людьми страны, в основном деятелей искусства и самого президентского аппарата, но тут снова выявляется недостаток той же пропаганды через лидеров мнения.

Фотографии. В одном номере газеты имеются от 8-10 фотографий с главой государства и представителями дипломатических миссий и не только. Все фотографии постановочные и сделанные очень хорошо и официально.

Паспорт издания:

- Название – Нейтральный Туркменистан
- Учредитель – Кабинет министров Туркменистана
- Форма собственности – государственные печатные СМИ
- Руководящие органы редакции – Кабинет министров Туркменистана
- Тираж – 44 тыс. 259
- Регион распространения – пять областей Туркменистана (из пяти)

Актуальность

Контент-анализ различных типов печатных изданий проводится для того, чтобы вывести значимые типологические характеристики изданий значимых для практики обобщений и закономерностей

Задачи контент - анализа:

- определить типологическую сущность печатных СМИ страны;
- выявить соотношение аналитических и новостных материалов;
- выявить приоритетные сферы отражения;
- определить соотношение иллюстративного и текстового материала;

Практическая значимость результатов контент анализа

состоит в построении типологической модели того или иного отряда печатного СМИ, выявлением их качественных характеристик, что поможет издателям и редакторам лучше ориентироваться в вопросах создания новых изданий и совершенствовании существующих.

Выборочной совокупностью является 13 номеров газеты.

Метод выборки – механический, с шагом 2 или 3.

Единицей измерения являются число статей и сообщений. Всего было проанализировано статей.

Контент анализ

По результатам контент анализа доминирующее место занимает конечно же статьи и сообщения несущие политический, а точнее внутри политический характер, второе место занимает статьи и сообщения про спорт и здоровый образ жизни, что неудивительно так, как здоровью уделяется большое значение в стране и полным ходом осуществляется пропаганда здорового образа жизни.

Культурная жизнь страны замыкает тройку лидеров. Итак, несмотря, что издание позиционирует себя как общественно – политическое, исходя из результатов данного анализа можно сказать, что и другим сферам в этой газете уделяется высокое внимание. Мы задались вопросом, почему в

издании перегруз информации не по концепции самой газеты, на что получили объективное мнение от исполнительного редактора, что газета является русскоязычной и государству легче все новости сконцентрировать в одном издании, чем прибегнуть к созданию специальных тематических печатных изданий.

Проанализировав газету «Нейтральный Туркменистан» методом контент анализа и по описательным характеристикам, мы пришли к выводу, что газета является уникальной в своем роде так, как в нем сочетается различные сферы как политика, общество, спорт, семья, культура и это предает актуальность и интерес со стороны аудитории издания.

Ключевыми аспектами информационной политики данного издания являются те сферы деятельности, которые провозглашены наиболее важными для государства и соответственно для общественности: семья, благополучие, здоровье, патриотизм и конечно же внутренняя и внешняя политика, но политику мы рассматриваем как один из важнейших ключевых аспектов.

Проанализировав газету «Нейтральный Туркменистан» методом контент анализа и по описательным характеристикам, мы пришли к выводу, что газета является уникальной в своем роде так, как в нем сочетается

Результаты контент анализа
Количество тематических статей



различные сферы как политика, общество, спорт, семья, культура и это придает актуальность и интерес со стороны аудитории издания.

Ключевыми аспектами информационной политики данного издания являются те сферы деятельности, которые провозглашены наиболее важными для государства и соответственно для общественности: семья, благополучие, здоровье, патриотизм и конечно же внутренняя и внешняя политика, но политику мы рассматриваем как один из важнейших ключевых аспектов.

Использованные источники:

- 1) Гуревич, С.М. Газета: вчера, сегодня, завтра: учебник/ С. М. Гуревич – М.: Аспект Пресс, 2004. – 288с
- 2) Проблематика СМИ: Информационная повестка дня: Учеб. пособие для студентов вузов/ Под ред. М. В. Шкондина, Г. С. Вычуба, Т. И. Фроловой. – М.: Аспект Пресс, 2008. 316 с.
- 3) Техника и технология СМИ: печать, радио, телевидение, Интернет: учебник/ В.В.Тулупов [и др.]; [под ред.В.В.Тулупова]. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2006.- 318с.
- 4) http://mirslovarei.com/content_pol/sredstva-massovoj-informacii-smi-1319.html
- 5) <http://www.turkmenistan.ru/ru/articles/35410.html>
- 6) http://ru.wikipedia.org/wiki/Нейтральный_Туркменистан
- 7) <http://asgabat.net/novosti/gazeta-neitralnyi-turkmenistan-budet-izdavatsja-takzhe-na-angliiskom-jazyke.html>
- 8) <http://jurnalistedu.ru/gos-2/49-gazeta-i-zhurnal-kak-tipy-izdaniya.html>
- 9) Официальный сайт газеты «Комсомольская правда» - Режим доступа: <http://kp.ru>

*Тимершина К.Ю.
финансист
ООО «Бизнес Класс»
Россия, г. Екатеринбург
Timishina Ksenia Yurjevna
Financier
ООО "Business Class", Ecaterinburg city*

НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ ЛИЗИНГА TAX ASPECTS OF LEASING

Аннотация: Необходимо обратить внимание, что налоговым законодательством не определен порядок формирования первоначальной стоимости предмета лизинга у лизингополучателя. Однако по аналогии с порядком ее формирования для «обычных» основных средств (амортизируемого имущества), можно сказать, что в первоначальную стоимость объекта,

полученного в лизинг, должны входить все расходы организации, связанные с его приобретением и доведением до состояния, пригодного к использованию. Вот в этом то и заключается «камень преткновения» между налогоплательщиками - лизингополучателями и налоговыми органами.

Ключевые слова: налоговый аспект; лизинг; амортизация; кредитование; налоговобложение.

Abstract: It is necessary to note that the tax legislation does not define the procedure of forming of the initial value of the leased asset by the lessee. However, by analogy with the procedure of its formation for "normal" fixed assets (depreciable property), we can say that in the original cost of the property received on lease, should include all costs associated with the acquisition and bringing them to the condition suitable for utilization. Now that's the stumbling block between taxpayers licensees and tax authorities.

Keywords: tax aspects; leasing; depreciation; lending; nalogooblozenie.

Необходимо обратить внимание, что налоговым законодательством не определен порядок формирования первоначальной стоимости предмета лизинга у лизингополучателя. Однако по аналогии с порядком ее формирования для «обычных» основных средств (амортизируемого имущества), можно сказать, что в первоначальную стоимость объекта, полученного в лизинг, должны входить все расходы организации, связанные с его приобретением и доведением до состояния, пригодного к использованию. Вот в этом то и заключается «камень преткновения» между налогоплательщиками - лизингополучателями и налоговыми органами[1].

Позиция «налоговиков» наиболее четко изложена в письме Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 9 ноября 2005 г. № 03-03-04/1/348 «О порядке учета лизинговых платежей и выкупной стоимости лизингового имущества» [2].

Профессор Нечаев А.С. пишет, что в письме совершенно справедливо обращается внимание на то, что в том случае, когда договором лизинга предусмотрена выкупная стоимость предмета лизинга, то она должна формировать его первоначальную стоимость для целей налогового учета[3].

Позиция «налоговиков» в корне противоречит как действующему законодательству в части лизинга, так и НК РФ, в частности [4] :

1) ни в ГК РФ, ни в Законе о финансовой аренде (лизинге) не говорится об обязательности выделения выкупной стоимости в договорах лизинга. Такой способ расчетов только «может» быть предусмотрен договором;

2) как уже говорилось выше, предмет лизинга по окончании действия договора вообще может быть возвращен лизингодателю. Однако на время лизинга он (если это предусмотрено договором) будет числиться на балансе лизингополучателя. Откуда в данном случае взяться выкупной стоимости;

3) налоговым законодательством не предусмотрен порядок формирования у лизингополучателя первоначальной стоимости основного средства,

полученного в лизинг. Следовательно, любые письма Минфина России или ФНС России необходимо рассматривать только как комментарии к законодательству, а не руководство к действию;

4) аналогичным образом никакими законодательными или нормативными документами не регулируется величина выкупной стоимости. Она может быть определена только соглашением сторон лизинговой сделки и совсем не обязательно равна сумме затрат лизингодателя на приобретение предмета лизинга.

Помимо указанных выше, необходимо обратить внимание также и на иные особенности отражения лизинговых операций в налоговом учете лизингополучателя.

1. Многие организации - лизингополучатели для целей налогообложения устанавливают срок полезного использования предмета лизинга (при отражении этого имущества на балансе лизингополучателя) в пределах срока действия лизингового договора.

В соответствии с п. 1 ст. 258 НК РФ сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств (или) объект нематериальных активов служат для выполнения целей деятельности налогоплательщика. При этом срок полезного использования определяется налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта основных средств, но в пределах сроков, установленных Классификацией основных средств для различных амортизационных групп.

Таким образом, налоговым законодательством не предоставлено право организациям определять срок полезного использования предмета лизинга исходя из срока лизингового договора.

Такой вариант можно использовать только в бухгалтерском учете на основании того, что п. 20 ПБУ 6/01 (с изм. от 27 ноября 2006 г.), предприятиям предоставлено право самостоятельно устанавливать срок полезного использования основных средств.

2. Если лизинговое имущество согласно договору числится на балансе лизингополучателя, соответственно он же производит и расчет амортизации.

Причем, в данной ситуации можно начислять амортизацию по лизинговому имуществу либо с применением методов и норм, существовавших на момент получения предмета лизинга, либо с применением специального коэффициента не выше 3 (п. 8 ст. 259 НК РФ). Выбор способа амортизации такого имущества лизингополучатель должен закрепить в своей учетной политике для целей налогообложения.

Налог на имущество организаций. Плательщиком налога на имущество организаций будет являться то предприятие - участник лизинговой сделки, на чьем балансе согласно договору лизинга числится предмет лизинга.

Таким образом, если по условиям такого договора, лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, он и является плательщиком указанного выше налога.

Обращаем внимание на важное обстоятельство: налог на имущество организаций определяется по данным бухгалтерского учета (п. 1 ст. 374 НК РФ).

Поэтому для расчета данного налога применяется первоначальная стоимость числящегося на балансе лизингового имущества за вычетом начисленных амортизационных отчислений по данным бухгалтерского (а не налогового!) учета.

Пример 1. Организация планирует приобрести оборудование. Стоимость закупаемого оборудования - 150 млн. руб. (без учета НДС). Срок амортизации оборудования - 15 лет [5].

Если оборудование покупается напрямую у поставщика, то стоимость оборудования будет списываться в уменьшение налогооблагаемой прибыли через амортизацию в течение 15 лет (по 10 млн. руб. в год). Какие будут налоговые последствия приобретения этого же оборудования через лизинговую компанию? Чтобы упростить расчеты, предположим, что лизинговая компания осуществляет деятельность на условиях возмещения своих затрат, но без прибыли. Конечно же, на практике лизинговая компания получает прибыль, но этот факт несущественно влияет на налоговую экономию [6].

Лизинговая компания приобретает оборудование у поставщика и по договору лизинга передает его организации, при этом лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя.

В результате у лизинговой компании прибыль практически равна нулю, а организация относит в уменьшение налогооблагаемой прибыли сумму расходов на инвестиции в три раза быстрее, чем, если бы она самостоятельно приобрела оборудование и амортизировала его (табл. 1) [7].

Таблица 1

Доходы и расходы участников сделки (тыс. руб. без НДС)

Годы	Лизингодатель		Лизингополучатель	
	Доход	Расход	Доход	Расход
Первый	30000	30000	30000	0
Второй	30000	30000	30000	0
Третий	30000	30000	30000	0
Четвертый	30000	30000	30000	0
Пятый	30000	30000	30000	0
Итого	150000	150000	150000	0

Анализ схемы для лизингополучателя. Лизингополучатель выплачивает лизинговой компании лизинговые платежи. Сумма лизинговых платежей принимается в уменьшение налогооблагаемой прибыли. Так, в соответствии с подп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ лизинговые платежи за принятое в лизинг имущество относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией. Учитывая, что организация выплачивает стоимость лизингового имущества в срок, в три раза превышающий срок полезного использования предмета лизинга, стоимость этого имущества списывается в три раза быстрее.

Сумма НДС в составе лизинговых платежей принимается к вычету в обычном порядке (табл. 2).

Таблица 2

Начисление и вычет НДС у участников сделки (тыс. руб.)*

Годы	Лизингодатель		Лизингополучатель	
	Вычет	К уплате	Вычет	К уплате
Первый	27000	5400	5400	0
Второй	-	5400	5400	0
Третий	-	5400	5400	0
Четвертый	-	5400	5400	0
Пятый	-	5400	5400	0
Итого	27000	27000	27000	0

* Сумма НДС со 150 млн. руб. составляет 27 млн. руб. (18%).

Анализ схемы для лизинговой компании. Еще большего налогового эффекта можно достичь, переведя лизинговую компанию на упрощенную систему налогообложения (далее - УСН). В этом случае лизинговая компания будет облагать выручку по ставке 6% или прибыль по ставке 15%. Но при применении УСН возникает проблема, связанная с налогообложением НДС. Если лизинговая компания применяет УСН, лизингополучатель не сможет принять НДС к вычету.

Имущество на балансе лизингополучателя. Законодательство предоставляет возможность учитывать предмет лизинга как на балансе лизингодателя, так и на балансе лизингополучателя. Согласно ст. 31 ФЗ о финансовой аренде (лизинге) предмет лизинга, переданный лизингополучателю по договору лизинга, учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя по взаимному соглашению. В то же время передача предмета лизинга на баланс лизингополучателя не влечет перехода права собственности на него (ст. 11, 19 ФЗ О финансовой аренде (лизинге)) [8].

Предположим, что лизингополучатель ставит на баланс предмет лизинга. Сумма лизинговых платежей устанавливается в размере 10 млн. руб. в год, срок действия договора лизинга - 15 лет, он соответствует периоду полной компенсации первоначальной стоимости предмета лизинга (табл. 3) [9].

Таблица 3

Доходы и расходы по сделке (тыс. руб. без НДС)

Годы	Лизингодатель		Лизингополучатель	
	Вычет	К уплате	Вычет	К уплате
Первый	10000	10000	30000	0
Второй	10000	10000	30000	0
Третий	10000	10000	30000	0
Четвертый	10000	10000	30000	0
Пятый	10000	10000	30000	0
Шестой	10000	10000	10000	0
Седьмой	10000	10000	10000	0
Восьмой	10000	10000	10000	0
Девятый	10000	10000	10000	0
Десятый	10000	10000	10000	0
Одиннадцатый	10000	10000	10000	0
Двенадцатый	10000	10000	10000	0
Тринадцатый	10000	10000	10000	0
Четырнадцатый	10000	10000	10000	0
пятнадцатый	10000	10000	10000	0
Шестнадцатый	10000	10000	10000	0
Итого	150000	150000	250000	0

Как видно из приведенной таблицы, реальные расходы лизингодателя составляют 150 млн. руб., а в качестве расходов в целях исчисления налога на прибыль лизингополучатель признал 250 млн. руб., что почти на 70% больше. Как это может быть? Проанализируем эту ситуацию с учетом действующего законодательства.

Лизингодатель ежемесячно учитывает доход в виде лизинговых платежей. Расходы по приобретению переданного в лизинг имущества он признает в тех отчетных (налоговых) периодах, в которых в соответствии с условиями договора предусмотрены арендные (лизинговые) платежи. При этом указанные расходы учитываются в сумме, пропорциональной сумме арендных (лизинговых) платежей (п. 8.1 ст. 272 НК РФ). Исходя из условий примера, данного в табл. 1.10, лизингодатель ежемесячно будет списывать 1/12 от 10 млн. руб [10].

Теперь посмотрим, что происходит у лизингополучателя. Подп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ предусматривает, что в случае, если имущество, полученное по договору лизинга, учитывается на балансе лизингополучателя, арендные (лизинговые) платежи признаются расходом за вычетом сумм начисленной амортизации.

Налоговый период по налогу на прибыль составляет один календарный год. Соответственно, в первый год лизингополучатель исчисляет амортизацию в сумме 30 млн. руб. и относит ее на расходы. Исчисленные за этот же период лизинговые платежи в сумме 10 млн. руб. не относятся на расходы, т.к. их сумма уменьшается на сумму амортизации.

Так же будут признаваться расходы на второй - пятый годы. С шестого по пятнадцатый год амортизация производиться не будет, но останутся лизинговые

платежи. Соответственно по правилам подп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ сумма лизинговых платежей будет признаваться расходом.

Тем, кто рисковать не хочет, можно предложить более осторожный путь - признавать расходы только в пределах реальных затрат, это все равно дает существенную экономию на налоге за счет более раннего списания затрат. Лизингополучатель может просто не учитывать сумму лизинговых платежей в качестве расхода в период с шестого по пятнадцатый год, тогда выгода будет в ускоренной амортизации.

Так, в одном из судебных дел (см. постановление ФАС Московского округа от 01.07.05 по делу № КА-А40/5096-05) налоговые органы утверждали, что налогоплательщиком (лизингополучателем) использована конструкция договоров лизинга, позволяющая значительно сократить срок амортизации предмета лизинга. Заключив договор лизинга на меньший срок по сравнению со сроком полной амортизации предмета лизинга, налогоплательщик учел в составе расходов всю сумму лизинговых платежей (за вычетом сумм начисленной амортизации).

Как следует из решения суда, лизингополучатель по договорам лизинга получил железнодорожные вагоны-цистерны для перевозки нефти и нефтепродуктов. По условиям договоров лизинга вагоны-цистерны учитывались на балансе лизингополучателя. Для целей налогообложения лизингополучатель применил ускоренную амортизацию предметов лизинга - с применением коэффициента 3. Согласно Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, нефтебензиновые вагоны-цистерны относятся к девятой амортизационной группе со сроком полезного использования от 25 до 30 лет включительно.

Использованные источники:

1. Андрианов Ю.В. Оценка стоимости транспортных средств/ - Учебно-методическое пособие - М.: МФПА, 2010. - 114 с.
2. Лизинг как инструмент достижения экономического роста / Ивасенко А.Г., Савиных В.Н. // Вестник Сибирской государственной геодезической академии. 2001. № 6. С. 233-239.
3. Нечаев А.С. Нормативно-правовое регулирование лизинговых операций в России. - Путеводитель предпринимателя. 2009. № 4-5. С. 127-134.
4. Нечаев А.С. Критерии целесообразности применения лизинга для технического переоснащения ряда предприятий Иркутской области. - Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2008. № XVI. С. 174-179.
5. Нечаев А.С., Мишина В.А. Страхование рисков лизинговых проектов. - Проблемы современной экономики. 2006. № 3-4. С. 230-232.
6. Огнев Д.В., Левицкий А.А., Нечаев А.С. Экономическая классификация лизинга. - Сборник научных трудов Ангарской государственной технической академии. 2007. Т. 2. № 1. С. 053-058.

7. Огнев Д.В., Левицкий А.А., Нечаев А.С. Экономическая классификация лизинга. - Вестник Ангарской государственной технической академии. 2007. Т. 1. № 1. С. 60-63.
8. Огнев Д.В., Нечаев А.С. Существующая практика применения финансовой аренды в России. - Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2009. № 20. С. 216-226.
9. Огнев Д.В., Нечаев А.С. Особенности налогообложения операций при использовании лизинговой формы финансирования. - Путеводитель предпринимателя. 2009. № 4-5. С. 140-149.
10. Управленческий учет. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. – КомКнига, 2006. 200 с.
11. Фрейдлин, И., Маклашкин, С. Оценка влияния параметров и условий лизинговой сделки на ее эффективность // Технологии лизинга и инвестиций. 2001. - №1-2 (7-8).
12. Хруцкий, В.Е., Сизова, Т.В., Гамаюнов, В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
13. Чая В.Т., Чупахина Н.И. Перспективы развития управленческого учета.//Экономический анализ: теория и практика. – 2007 - №22.

References

1. YV Andrianov Valuation of vehicles / - Study guide - M.: MFPA , 2010 . - 114 .
- 2 . Leasing as a tool to achieve economic growth / Ivasenko AG, VN Savinyh / / Bulletin of the Siberian State Academy of Geodesy . 2001 . № 6. Pp. 233-239 .
- 3 . Nechayev AS Legal regulation of leasing operations in Russia . - Overview of the entrepreneur. 2009 . № 4-5. Pp. 127-134 .
- 4 . Nechayev AS Criteria for the appropriateness of leasing for a number of technical re-equipment of enterprises of the Irkutsk region . - Proceedings of the Russian Academy of Entrepreneurship . 2008 . № XVI. Pp. 174-179 .
- 5 . A. Nechaev , VA Mishin Risk insurance leasing projects . - Problems of the modern economy. 2006 . № 3-4. Pp. 230-232 .
6. Ognyov DV, Levitsky AA Nechaev, AS Economic classification of leasing. - Collection of scientific works of the Angarsk State Technical Academy . 2007 . Т. 2 . № 1. Pp. 053-058 .
7. Ognyov DV, Levitsky AA Nechaev, AS Economic classification of leasing. - Bulletin of the Angarsk State Technical Academy . 2007 . Т. 1 . № 1. Pp. 60-63 .
8. Ognyov DV Nechaev, AS The existing practice of finance leases in Russia. - Proceedings of the Russian Academy of Entrepreneurship . 2009 . № 20. Pp. 216-226 .
9. Ognyov DV Nechaev, AS Peculiarities of taxation of leasing transactions using forms of financing . - Overview of the entrepreneur. 2009 . № 4-5. Pp. 140-149 .

10. Managerial Accounting . Nikolaev OE, Shishkov TV - KomKniga , 2006. 200 p.
11. Freidlin, MI , Maklashkin , C. Assessing the impact of the parameters and conditions of the leasing transaction on its effectiveness / / Technology leasing and investment. 2001 . - № 1-2 (7-8).
12. Khrutsky , VE, Sizov , TV, Gamayunov , VV Intra- budgeting : Handbook statement of financial planning . - Moscow: Finance and Statistics, 2002 . - 400 .
13. Tea VT Chupakhina NI Prospects for the development of management accounting . // Economic Analysis : Theory and Practice . - 2007 - № 22.

Тимофеева К.Б.
студент 3го курса
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск

ЛИДЕРСТВО В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

В современном мире мы очень часто встречаемся с понятием «лидерство» и стоит разобраться, что оно значит на самом деле.

Лидерство, лидер, управление, результат, мир
Тема лидерства является актуальной для многих сфер в жизни человека. Существует много различных определений, но, на мой взгляд, наиболее точная характеристика лидерства - это процесс влияния на людей с позиции занимаемой должности. Лидерство - это набор волевых качеств человека, который можете не появляться в обыденной жизни, но непременно проявится при возникновении стрессовой ситуации.

Если понятие лидерства уходит своими корнями ведение индивидов за собой, значит, есть ведущий, то есть лидер, и обязательно существуют ведомые-те, кто следует за лидером. Изначально понятие лидерства заключалось в успешных продажах товара и победах в соревнованиях. С течением времени понятие и сущность лидерства изменилась и вышла на новый уровень понимания. В современном мире существует несколько признаков "нового лидерства":

1. Лидерство не существует в отрыве от людей. Лидерство подразумевает не только управление системами, объемами продаж, оборудованием и показателями. Нам следует изменить ориентир и сосредоточиться на иных вопросах. Смог ли я реализовать себя? Смог ли я сделать людей счастливее и сильнее? Повысилось ли благодаря мне качество их жизни? Нам также необходим новый критерий для измерения успеха в достижении поставленных целей. Оснований вроде прибыли или валового внутреннего продукта уже недостаточно.

2. Быть лидером — значит управлять собой. Поставьте перед собой цель, достигните ее — и вы сразу же станете лидером для других. Живите

собственной жизнью. Не равняйтесь на других. Живите по собственному плану.

3. Лидерство неразрывно связано с внутренней мотивацией. У многих из нас лидер ассоциируется с суровым армейским офицером, кричащим громовым голосом: «Вам придется привыкнуть, иначе вылетите вон!» Многие владельцы компаний обращаются со своими сотрудниками точно так же. Это вполне понятно, поскольку структура компаний формировалась на основе военной модели. Она до сих пор действует в некоторых странах и областях промышленности.

Мы можем предположить, что данная форма лидерства быстро устареет и уйдет в небытие. Командно-контрольный подход мы заменяем подходом, который учит и обогащает. Рано или поздно люди начинают сопротивляться и противостоять внешнему контролю. Когда это происходит, удовлетворение от работы утрачивается и производительность падает.

4. Лидер стремится к совершенству, признавая недостатки. Ни вы, ни я не совершенны. Мы хотим достичь своих целей и реализовать свои мечты. Но так случается не всегда. Мы терпим фиаско. В такие моменты быть лидером означает принять тот факт, что все мы — люди. В ходе изучения ста компаний, занимающих лидирующее положение на рынке и управляемых своими основателями, выяснилось, что предприниматели как минимум семь раз потерпели неудачу, прежде чем им улыбнулся успех. В поражении нет ничего предосудительного — если вы вновь поднимаетесь на ноги.

5. Лидер обладает уверенностью. Для сознательного стремления к переменам нужно верить в то, что все в жизни может измениться к лучшему. Однако сегодня мы живем в очень нестабильное время — и так будет продолжаться еще долго. Нам всем не хватает уверенности. Многие боятся становиться во главе, открыто выражать свои взгляды и идеи, выделяться из толпы. Поэтому работайте над укреплением уверенности

6. Лидерство - это создание результатов. Люди много говорят о том, что они хотели бы сделать. Политики говорят о снижении дефицита, о создании новых рабочих мест, о том, как сделать общество сильнее и безопаснее. Бизнесмены говорят о повышении прибылей или боевого духа сотрудников. Многие твердят о выигрыше в лотерею... Видение будущего имеет исключительно важное значение. Но его недостаточно. Истинный лидер умеет превратить видение в практические результаты: погашение долгов, создание новых рабочих мест и улучшение жизни сотрудников, основание нового бизнеса, путешествие, которое так долго откладывалось, занятие тем, что вы всегда хотели делать. Но не делайте этого любой ценой. Достигайте своих целей так, чтобы от этого могли выиграть не только вы, но и другие. Занимайтесь этим с уважением и увлечением. С любовью.

Удовлетворение приходит, когда реализуются и ваши потребности, и ваши ценности. Иначе в вашей душе все равно будет пустота.

7. Лидер борется со страхом и укрепляет надежду. Во времена перемен никто из нас не уверен в своем будущем. А с неуверенностью приходит страх - страх лишиться работы, экономической стабильности, корпоративных и социальных льгот, статуса, дружбы и прочих аспектов жизни, которые мы так ценим. Этот страх ослабляет мотивацию, уменьшает доверие и повышает сопротивление. Если вам нужно помочь людям адаптироваться к переменам и преодолеть трудности, отыщите способ укрепить их надежду. Вдохновите их и покажите, что они важны для вас. Повысьте качество результатов и помогите людям обрести уверенность в себе. То, как вы внедряете перемены, не менее важно, чем получаемые результаты.¹⁷

Проблемы лидерства являются ключевыми для достижения организационной эффективности. Лидерство как тип отношений управления отлично от собственного управления и строится больше на отношении типа «лидер-последователь», чем «начальник-подчиненный». Не любой менеджер использует лидерство в своем поведении. Продуктивный менеджер не обязательно является эффективным лидером, и наоборот. Успех в управлении не компенсирует плохого лидерства.

Подходы к изучению лидерства различаются комбинацией трех основных переменных, привлекающих внимание исследователей и по сей день: лидерские качества, лидерское поведение и ситуация, в которой действует лидер. Важную роль при этом играют характеристики и поведение последователей. Каждый из подходов предлагает свое решение проблемы эффективного лидерства.

Новые подходы концентрируют свое внимание на способности лидера создать новое видение проблемы и, используя свою харизму, передать ее значение последователям таким образом, чтобы это вдохновило и вызвало у них энтузиазм к осуществлению действий по достижению целей.

Использованные источники:

1.Эрик Хеллман, Новые признаки лидерства //Элитариум — Центр дистанционного образования, Copyright 2006

¹⁷ [Эрик Хэллман .Новые признаки лидерства//Элитариум-Центр дистанционного образования,2006]

*Тимохин А.Б., к.ист.н.
директор
ФГБОУ ВПО Филиал*

*Уральский государственный экономический университет
Россия, Пермский край, г. Березники*

О РОЛИ ПЫСКОРСКОГО МОНАСТЫРЯ В ХОЗЯЙСТВЕННОМ ОСВОЕНИИ ВЕРХНЕКАМЬЯ В XVI-XVIII

Важнейшую роль в хозяйственном освоении Северного Прикамья играла христианизация края, и здесь особенное место принадлежит Пысковскому монастырю.

«...Собственно Пысковский промысел заведен был предками гг. Строгановых в одно время с Орловским на правом берегу Камы, при речке Верхней Пысковского монастыря. Яхонотов упоминает... об одной Пысковской монастырской варнице, ... «и варницу, и мельницу дали в монастырь Строгановы». Бывший через 44 года после Яхонтова Кайсаров подтвердил это. Потом сам монастырь завел 5 варниц в устье реки Зырянки, но они в 1652 году взяты в казенное содержание, и вместо них дозволено монастырю искать рассол в других местах»¹⁸.

Собственность Пысковского монастыря расширилась за счет Зырянских промыслов. Первоначально Зырянские промыслы были заведены властями монастыря вскоре по получении ими земель от Строгановых. В 1652 году 5 монастырских варниц на речке Зырянке были взяты в казенное содержание. В 1659 году казна присоединила к своему владению 15 варниц гостя Никитникова, существовавших на той же Зырянке. Из них в 1679 году 4 действовавших варницы отдано казною Воскресенскому монастырю, за исключением которых в 1684 году в зырянских промыслах со вновь выстроенными варницами числилось за казною уже 35 варниц.

Известно, что в строительстве Пысковского медеплавильного завода принимали участие иностранные специалисты. В техническом руководстве строительства, создании инфраструктуры, обучении русских учеников принимали участие 15 специалистов из Германии¹⁹. Данное обстоятельство говорит о государственной важности пысковских разработок.

Пысковский монастырь являлся крупным духовным центром. Известно, что в него ссылали даже известного Преп. Трифона²⁰. Причем этот монастырь занимался не только соляным промыслом, но со временем стал проводить и другие хозяйственные операции. «В течение 20 лет торговать

¹⁸ Исторические сведения о Пермских соляных промыслах гг. Строгановых и прочих владельцев // Перм. губерн. ведомости. 1866. № 5. С. 19.

¹⁹ Курлаев Е.А. Иностранные специалисты в строительстве и деятельности Пысковского медеплавильного завода в XVII в. // Регионы России : экономика, культура, история. Березники, 2009. С. 462.

²⁰ Головачанский Г.П. «Житие Трифона Вятского» как исторический источник по христианизации населения Строгановской вотчины // Региональные, социокультурные, политические и экономические процессы. Березники, 2008. С. 202.

беспошлинно солью и рыбой, но с обязательством не «делать руды». И если найдут где серебряную, или медную, или оловянную, то немедленно извещать о сем казначеев государевых. Монастырь сей (Пыскорский – А.Т.) до состояния духовных штатов, славился знатными в своих вотчинах солеваренными заводами, на коих вываривалось соли до 1.200.000 пудов»²¹.

Показательно, что Дедюхинский соляной промысел также принадлежал Пыскорскому монастырю вплоть до его отобрания в казну в 1764 г. Этот промысел «...построен на землях, отданных Строгановым, на левом берегу реки Камы, самими настоятелями монастыря, вскоре после 1652 года, когда от Пыскорского монастыря казна отобрала 5 варниц в устье Зырянки.»²². Так, в культурном ландшафте Верхнекамья появился интересный объект – монастырь, собственник соляного промысла.

Освоение Дедюхинских промыслов происходило весьма активно. «Дедюхинские соляные трубы и варницы будто бы построены на вотчинной земле гг. Строгановых. Заселение здешних мест русскими выходцами началось гораздо раньше первой жалованной грамоты царя и великого князя Иоанна Васильевича Грозного Строгановым, т.е. ранее 1558 года. Выходцы селились здесь безо всякого порядка самовольно, кто где находил для себя пристойным, и проживали так безвестно, что в народе породило поговорку «Канул как в камский мох». Сами Строгановы поселились самовольно, без царского дозволения. Строгановы переселяли сюда людей из Соль-Вычегодска. И монастырь был на месте инородческого селища Конкора»²³.

Появление монастыря привело к включению в хозяйственную деятельность широких слоев местного населения. «И Пыскорского де монастыря и Соликамского Вознесенского монастыря старцы да гостиной сотни Томило Елисеев с племянником да Соликамской посадской человек Иван Суровцев да Ондрей да Федор да Данило Строгановы и их приказчики устроили свои слободы и владеют тою землею без дач самовольством. И нашу усольскую тяглую землю у подданных тяглых людей поотнимали и под заклад и вкладом поимали; и для де льготы в монастырь приходят всякие тяглые люди и деревенские крестьяне со вкладом – и прикладывают податные тяглые места, а тянут крепости закладными кабалами вдвое и втрое. Да за Пыскорским монастырем живут усольцы, пришлые, торговые люди»²⁴. Известно, что старцы монастыря и Строгановы в некоторых вопросах противостояли жителям Соликамска. «Прописная запись показывает, что хотя Дедюхинским промыслам, слывшим под именем Рождественского, владеет Пыскорский монастырь...оттягав Ленву, Строганов задумал овладеть казенными Зырянскими промыслами с селениями – Веретеей и Зырянской...Так вели свои дела Строгановы и

²¹ Исторические сведения... // Перм. губерн. ведомости. 1876. № 90. С. 552-553.

²² Там же.

²³ Петухов Д. Горный город Дедюхин... СПб., 1864. С. 3, 5.

²⁴ Петухов Д. Указ соч. С. 11.

Пыскорские старцы. Но когда же и каким образом достался инокам Дедюхинский промысел ... можно предположить, что Дедюхинский промысел очутился за монастырем по какой-то заручной сделке, могущей оказаться у семейств Шустовых и могущей причинить старцам неукладные неочистки. Время же поступления его к обители по обоюдной правой грамоте, к испрошению коей в 1674 году побудительною причиной выставлена ветхость прежних грамот. О сем начальном обители сея буди ведомо: от лета 7068 (1560) до лета 7182 (1674) в сию грамоту, государским рассмотрением всех прежних монастырских крепостей, указы внесены...Надо полагать, Дедюхин долго владел своим промыслом в старые годы...Быть может, Дедюхино получило свое название от простого жителя, поселенного тут иноками. ... Итак, Дедюхинский соляной промысел основан Дедюхиным. С поступления же промысла к монахам, правители монастыря платили сами налог на Москве»²⁵. В этой истории обращают на себя внимание некоторые черты «традиционной» эпохи – причастность монастыря к хозяйственному созиданию, обозначение населенных пунктов названием среднего рода «Дедюхино» и т.д., причем последнее обстоятельство свидетельствует о становлении городов²⁶.

*Тихон О.В.
студент
Бруй К.В.
ассистент*

*Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

ПРОБЛЕМА ДЕМПИНГА В СОВРЕМЕННОМ АУДИТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В данной статье рассмотрены основные проблемы демпинга в современном аудите Российской Федерации.

Ключевые слова: демпинг, аудиторские компании, антидемпинг, борьба с демпингом.

Проблема демпинга на рынке аудиторских услуг в последнее время приобрела массовый разрушительный характер и способствует не только сокращению доходов АК, но и наносит серьезный удар по аудиторской профессии. Однако виновниками этого явления выступают не столько АК, сколько несовершенное российское законодательство, вынуждающее игроков рынка поступать недобросовестным образом [1].

С проблемой демпинга сталкивались и раньше, но особенно остро она встала не так давно, когда наиболее актуальными стали вопросы

²⁵ Петухов Д. Указ. соч. С. 17, 18, 19, 21, 22.

²⁶ Трушкова И.Ю. Женщина и мужчина в традиционной культуре русских Вятского региона. М.; Киров, 2009. С. 39.

обеспечения безопасности персональных данных, а в сферу информационной безопасности хлынули компании, которые до этого специализировались либо только на "чистых" IT, либо на "чистой" безопасности, или вообще занимались юридическими услугами [2, с. 5].

В современных условиях валютный курс формируется, как и любая рыночная цена, под воздействием спроса и предложения. Многие страны манипулируют валютными курсами для решения своих задач, как в области экономического развития, так и в области защиты от валютного риска. Манипулирование включает в себя целый ряд мероприятий – от искусственного занижения или, наоборот, завышения курсов национальных валют, использования тарифов и лицензий до механизма интервенций. Если внутреннее инфляционное обесценивание денег опережает снижение курса валюты, то при прочих равных условиях поощряется импорт товаров в целях их продажи на внутреннем рынке по высоким ценам. Если внешнее обесценивание валюты обгоняет внутреннее, вызываемое инфляцией, то возникают условия для **валютного демпинга** [3].

В классическом понимании демпинг подразумевает реализацию товаров (услуг) с планируемым убытком или нормой прибыли ниже средней. Многолетняя практика показывает, что существующий на рынке аудита демпинг не компенсируется расширением рыночной доли или ростом положительного сальдо денежного потока аудиторов. В значительной степени это обусловлено спецификой услуги, институциональным состоянием общества и историей становления отрасли.

Демпинг в аудите не приносит выгоды и заказчику. В силу того, что экономические результаты аудита не всегда очевидны в краткосрочном периоде, потери заказчиков могут значительно превышать сумму, которую необходимо заплатить за качественную услугу. Например, повышается вероятность принятия неверных решений пользователями отчетности из-за неадекватной оценки стоимости активов, потери доверия партнеров, негативных последствий проверок контролирующих органов, недооценки уровня мошенничества и др [2, с. 1].

Учитывая снижение уровня потребления товаров и услуг во всех сферах, компаниям в большинстве случаев демпинг может грозить лишь снижением доходов. Но, учитывая влияние таких факторов, как курсовая разница, для некоторых компаний он может обернуться крахом [4].

В вопросе защиты ПДн сталкиваются не с классическим демпингом, а с его извращенной формой. Выражается он несколькими способами.

Первый способ: некоторые поставщики, пользуясь недостаточной компетенцией заказчика, предлагают сильно урезанный перечень работ, уверяя, что его хватит для соответствия требованиям регуляторов.

Второй способ: работы заявляются в полном спектре, но после победы в тендере начинается торг с заказчиком и вытягивание дополнительных бюджетов.

Для устранения ценовой дискриминации, которая возникает вследствие демпинга применяют антидемпинговые пошлины.

Антидемпинговые пошлины - это пошлины, которые применяются в рамках антидемпинговых мер на временных началах и с соблюдением соответствующих правил и процедур, и которые направлены на устранение экономических последствий демпинга.

Как эффективная антидемпинговая мера рассматривается контроль качества аудита на стадии заключения договора и после проведения аудита. Обоснованно критикуются подходы, учитывающие исключительно оценку качества документирования. Следует отметить, что предлагаемый подход направлен на повышение качества аудита, поможет собственникам в развитии бизнеса и учтет интересы иных пользователей аудируемой отчетности [2, с. 5].

На практике распространено несколько видов прекращения демпинговой практики. Например, в США и Японии устанавливается антидемпинговую пошлину в размере разницы между демпинговой и нормальным ценам. В странах ЕС антидемпинговое законодательство устанавливает антидемпинговые пошлины в размере причиненного вреда. В некоторых случаях экспортеры добровольно отказываются от демпинговой практики, потому что судебные решения могут потянуть за собой принудительное уход с рынка [5].

Для борьбы с демпингом аудиторские компании объединились в некоммерческое партнерство «Уральский экспертный совет по аудиторской деятельности» (УЭСАД), основной задачей которого является борьба с недобросовестной конкуренцией и демпингом на рынке аудита. УЭСАД разработал план действий, который включает в себя унификацию оценки качества во всех СРО, проведение мероприятий с участием Росфиннадзора и Госкомимущества. НП будет проводить мониторинг всех конкурсов по проведению обязательного аудита организаций с государственной собственностью. Данные меры не безрезультатны, но более эффективным будет принятие на уровне федерального акта методики оценки трудоемкости аудита и минимального значения часовой тарифной ставки [6].

Одним из методов, которым можно бороться с демпингом на одном из сегментов рынка, является еще более существенное понижение стоимости товаров или услуг. Также к методам борьбы с низкими ценами конкурентов можно отнести разработку уникальных товаров, которые могут занять свою нишу на рынке. Многие люди предпочитают покупать более качественные товары или изделия известных марок, поэтому подобные производители часто, наоборот, повышают стоимость некоторых товаров, делая их менее доступными для потребителя [7].

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что демпинг является одной из главных проблем для аудиторских компаний. Проблема демпинга на рынке аудиторских услуг в последнее время приобрела массовый разрушительный характер и способствует как сокращению доходов АК, так и наносит серьезный удар по аудиторской

профессии. Для устранения ценовой дискриминации, которая возникает вследствие демпинга нужно применять антидемпинговые пошлины. Также следует изучать структуру спроса, отслеживать тенденции в структуре потребления. Эту проблемы можно решить также с помощью принятия различных видов нормативных документов, которые ограничивают демпинг путем введения дополнительных налоговых сборов или требований к компаниям, которые продают дешевые товары на рынке. Как правило, борьба с демпингом ведется государственными или местными органами для защиты местных производителей и потребителей от импортных некачественных товаров.

Использованные источники:

1. Гавриленко А.А. Выбор пути: Демпинг или антидемпинг // Аудит и финансовый анализ. – 2010. №2. – С. 5.
2. Поляк Г.Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов Под ред. проф. Г.Б. Поляка . – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2-е изд.2002. – 512 с.
3. Пороги аудита [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.st-au.ru/?page=79> —Дата доступа: 15.05.2014.
4. Демпинговые войны - последствия ценовой гонки грозят разорением [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://krasnodar.real-business.ru/magazines/05-2009/dempingovye-voyny-posledstviya-cenovoy-gonki-grozyat-razoreniem> —Дата доступа: 15.05.2014.
5. Демпинг [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://banauka.ru/530.html> —Дата доступа: 17.05.2014.
6. Аудиторы против демпинга [Электронный ресурс].— Режим доступа: http://chel.ru/text/business_news/498861.html —Дата доступа: 17.05.2014.
7. Как бороться с демпингом [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.invest-profit.ru/malyi-biznes/organizacija-biznesa/1704-kak-borotsya-s-dempingom.html> —Дата доступа: 20.05.2014.

*Ткацкая Г.А.
студент*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в данной статье рассказывает о подъеме инновационной деятельности в Ульяновской области.

Ключевые слова: инновационное развитие, региональная политика, модернизация, кооперация, малый и средний бизнес, инфраструктура, нанотехнологический центр, стартап.

Социально-экономическое развитие общества всегда связано с определенной территорией, поэтому изучение пространственных

особенностей в его развитии имеет очень важное значение, как для региональной экономики, так и для всероссийской.

Государственный подход к стратегическому планированию в регионах России представлен в документах, подготовленных Министерством регионального развития Российской Федерации [2], которые призваны способствовать формированию общего видения системы стратегического планирования в России, повысить согласованность отраслевых и территориальных приоритетов государственной региональной политики в контексте долгосрочной концепции развития России. Согласно этим документам, в стратегии развития региона должны быть представлены:

1. Оценка стартовых условий и ключевых факторов развития региона.
2. Наиболее вероятные сценарии социально-экономического развития региона на долгосрочную перспективу.
3. Система приоритетных направлений развития региона в рамках выбранного целевого сценария.

Каждый регион должен разрабатывать и представлять стратегии экономического развития на долгосрочную перспективу. Большое внимание в Ульяновской области уделяется стратегическому планированию развития экономики и учету ресурсного потенциала.

Согласно концепции долгосрочного социально-экономического развития на период с 2011 по 2015 годы направлениями социальной и экономической политики в области обеспечения инновационного развития являются:

1. Завершение формирования национальной инновационной системы, модернизация фундаментальной и прикладной науки и профессионального образования;
2. Модернизация высокотехнологичных отраслей экономики в кооперации с ведущими мировыми производителями, выход на мировые рынки с новыми высокотехнологичными продуктами;
3. Повышение конкурентоспособности массовых обрабатывающих производств промышленности, направленное на рационализацию импорта и увеличение экспорта продуктов переработки;
4. Содействие развитию малого и среднего бизнеса;
5. Расширение глобальных конкурентных преимуществ в традиционных отраслях промышленности региона. [1]

Целью программы развития инноваций является создание механизма внедрения передовых технологий в действующее производство через содействие развитию инновационного предпринимательства для обеспечения динамичного развития инновационной деятельности как приоритетного направления социально-экономической политики Ульяновской области.

Ульяновская область характеризуется выгодным географическим положением, располагаясь на юго-востоке Европейской части России, в Среднем Поволжье. Географическое положение региона делает его привлекательным центром не только федерального, но и международного уровня. За последние десятилетия в городе были построены важные элементы транспортно-логической инфраструктуры, произошел подъем промышленного производства, а так же открытие nano технологического центра.

На конкретных примерах мы можем увидеть итоги реализации программы:

В 2011 году в Ульяновске был открыт инновационный нанотехнологический центр ОАО «РосНано». Задачами ОАО "Роснано" является:

1. Поиск прорывных технологий и создание стартапов, которые будут заниматься внедрением нового продукта на рынок;
2. Сопровождение технологического предпринимательства на ранних стадиях, а также предоставление в аренду технологического и аналитического оборудования.

Ульяновск также развивается в сфере инновационного здравоохранения. В 2010 году был открыт «Центр Микрохирургии Глаза». Это лечебное учреждение, которое впервые в области объединило в одном месте современные зарубежные и отечественные разработки, а также новейшее технологическое оборудование.

Эксперты Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» составили рейтинг инновационного развития субъектов России. Ульяновская область заняла в нём 10 место. При анализе эксперты рассматривали показатели с 2008 по 2012 годы. Учитывались 36 социально-экономических показателей, среди которых есть показатель инновационного развития региона.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Ульяновская область успешно развивается в сфере инновационной деятельности, ведет активную политику в данном направлении и строит долгосрочные перспективы, что способствует поднятию экономики и выводу области на лидирующий позиции.

Использованные источники:

1. Концепция областной целевой программы «Развитие инновационной деятельности в Ульяновской области» на 2011-2015 годы;
2. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.minregion.ru/OpenFile.ashx/Download?AttachID=184>

*Толмачёва А.А.
Концевич Г. Е., к.с.н.
доцент*

**кафедра «Экономики и управление на предприятии»
ФГАОУ ВПО «СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
Россия г. Пятигорск**

ЛИДЕРСТВО И СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ

Лидерство - это тип управленческого взаимодействия между лидером и последователями, направленное на побуждение людей к достижению общих целей.

Лидерство - умение оказывать влияние на других людей, их поведение, направляя их усилия на достижение целей организации. Лидер использует власть как средство достижения целей. Эффективность лидерства зависит от объема и типа власти.

Лидерство в организации - процесс, связанный с деятельностью лидера - авторитетного управляющего коллектива.

Лидер в организации (группе) выполняет следующие функции:

- постановка цели перед другими участниками совместной деятельности (в процессе взаимодействия);
- нахождение средств для цели достижения;
- мотивация побуждения к определенному типу поведения или модификация их поведения;
- координация - ориентирование усилий на достижение целей;
- формирование единых способов восприятия реальности и норм организационной (групповой) культуры.

Различают лидерство:

- формальное - процесс влияния на людей с позиции занимаемой должности;
- неформальное - процесс влияния через способности и умения или другие ресурсы, необходимые людям.

С точки зрения деятельности коллектива, функции неформального лидера сводятся к двум основным:

Во-первых, он устанавливает и поддерживает эталоны приемлемого группового поведения. Во-вторых, неформальный лидер мотивирует поведение каждого члена группы, заставляя его следовать эталонам группового поведения.

Однако с точки зрения групповых целей лидерство может быть как позитивным, так и негативным. Выделяют два полярных типа лидерства - инструментальный и эмоциональный. Иногда позицию эмоционального лидерства называют эпицентром эмоциональных контактов.

Так же, можно дать определение менеджера и лидера, и показать их различия.

Лидер - это тот человек, который дает возможность верить в себя и тем самым воодушевляет людей на работу. Лидера выбирает коллектив.

Менеджер - это человек, который направляет работу других и отвечает персонально за каждого работника и за работу содеянную им [1, с. 70].

По результатам социально-психологического исследования можно сказать о том, что эффективное управление организацией возможно только тогда, когда руководитель управляющий коллективом одновременно является лидером. Так же, можно отметить, что руководитель управляющей должности не всегда является лидером.

Говоря о лидерстве, стоит выделить и стиль управления. Стиль управления - это индивидуальная черта, каждого управляющего.

Стиль управления в значительной степени определяет результаты деятельности организации. Так же, существует много примеров того, как руководитель прогрессивного стиля, возглавив отстающий коллектив, преобразовывает его, пробуждает творческие силы и энергию сотрудников. И, наоборот, при ином стиле можно разрушить эффективно функционировавшую до того организацию.

Стиль управления определяется: характером задач, стоящих перед коллективом, уровнем его развития, личностью лидера.

Стиль, который смог оправдать себя в одних условиях может быть неприемлемым в других. Стиль не выступает в чистом виде. В зависимости от обстоятельств возможны различные сочетания, но один из видов преобладает. Эффективным менеджером является тот, который способен при необходимости корректировать свой стиль руководства, т.е. ориентироваться на реальные условия производства и окружающей среды. Такой подход называется адаптивным руководством.

Существует традиционный подход стиля.

К традиционному подходу можно отнести «одномерные» стили управления. «Одномерные» стили, характеризуются одним каким-то фактором, к ним относятся: авторитарный, демократический и либерально-попустительский.

Первые исследования лидерских стилей провел Курт Левин и его коллегами. Так они, выделили 3 стиля руководства: автократический, демократический, либеральный.

К. Левин в своем исследовании выделил, что автократический руководитель выполнял больше объема работы, чем демократический руководитель. Таким образом автократический стиль управления более эффективен в работе с коллективом.

Таким образом, можно сказать, что при всех равных условиях конечный результат деятельности руководителей неодинаков. В

управленческой деятельности присутствует нечто, не поддающееся количественному анализу. Это “нечто” относится не к сфере науки, а искусству управления.

В наше время управлять без знания науки управления нельзя. И. П. Павлову принадлежат слова: “Пока в голове нет идей, глаза не видят фактов”.

Наука управления отражает наиболее общее, устойчивое в явлениях в процессах: три основных подхода к пониманию сути лидерства – это подход с позиций личных качеств, поведенческий подход и ситуационный подход. Четыре ситуационных модели руководства повлияли на развитие теории лидерства.

Различные ситуационные модели помогают осознать необходимость гибкого подхода к руководству. Чтобы точно оценить ситуацию, руководитель должен хорошо представлять способности подчиненных и свои собственные, природу задачи, потребности, полномочия и качество информации.

Руководитель должен всегда быть готовым к переоценке суждений и, если необходимо, соответствующему изменению стиля руководства.

Руководитель, который выбрал определенный стиль лидерства и строго его придерживается, поскольку этот стиль хорошо зарекомендовал себя в прошлом, может оказаться неспособным осуществлять эффективное руководство в другой ситуации на более высоком посту, где все его подчиненные ориентированы на достижения.

“Поэтому эффективные руководители – это те, кто может вести себя по-разному – в зависимости от требований реальности” [2, с. 509]. Нельзя не признать значение личности руководителя, его личностные качества, его мастерства, искусности, способностей. Следовательно, управление всегда будет нуждаться в способном, талантливом руководителе – лидере.

Использованные источники:

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1995. – 704 с.
2. Максимцов М. Менеджмент: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство. 2002. – 359 с.

*Толмачёва А.А.
Концевич Г. Е., к.с.н.
доцент*

*кафедра «Экономики и управление на предприятии»
ФГАОУ ВПО «СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
Россия г. Пятигорск*

ВНЕШНЯЯ И ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА МЕНЕДЖМЕНТА

В менеджменте важнейшим понятием является организация. Любая из организаций имеет свою внешнюю и внутреннюю среду. Каждое действие организации возможно в тех случаях, если его воздействие допускает та среда, в которой он функционирует.

Также, организация представляет собой систему, которая взаимодействует с внешней и внутренней средой, получая из нее ресурсы в виде сырья, производственных материалов и др. Полученные ресурсы из внешней среды перерабатываются, преобразуясь в продукцию, которая в последствии выступает во внешней среде в виде товаров или услуг.

Организация – это определенная группа людей, деятельность которой является общее достижение поставленных целей.

В каждой организации есть ключевые процессы:

- Получение ресурсов из внешней среды;
- Производство и реализация продукции во внутренней среде;
- Передача продукции во внешнюю среду.

Внутренние перемены – это факторы внутри организации.

Внутренняя среда организации является частью внешней среды, существующей в пределах организации. В ходе своей работы, любая организация ощущает постоянное воздействие факторов внутренней среды[1:32]. Так, внутренняя среда включает в себя цели, задачи, структуру, технологию, работников и технику, которые применяются на производстве.

Во внутренней среде, организация выделяет несколько подсистем:

- Социальная – сюда входят все работники организации, и их взаимоотношения;
- Организационная – охватывает все коммуникационные процессы, где происходят распределение полномочий, норм, и трудового порядка;
- Информационная – совокупность организационно-технических средств, обеспечивающих организацию необходимой для ее естественного функционирования информацией.
- Экономическая – совокупность экономических процессов.

Под внутренней средой понимается хозяйственный организм фирмы, включающий управленческий механизм, направленный на оптимизацию

научно-технической и производственно-сбытовой деятельности фирмы. Внутренняя среда организации является источником её жизненной силы.

Когда речь идёт о внутренней среде фирмы, имеется ввиду глобальная структура фирмы, охватывающая все производственные предприятия фирмы, финансовые, страховые, транспортные и другие подразделения, входящие в фирму, независимо от их местоположения и сферы деятельности.

Но внутренняя среда может также быть и источником проблем и даже гибели организации в том случае, если она не обеспечивает необходимого функционирования организации. Внутренняя среда фирмы является по существу реакцией на внешнюю среду.

Таким образом, несмотря на всю важность внутренней среды, в организации большую роль занимают люди. Поскольку сам результат деятельности организации напрямую зависит от квалификации, способностей и отношения к труду и мотивации ее персонала.

Внешняя среда организации представляет собой источник поступления ресурсов, необходимых для функционирования организации. Внешняя среда организации включает некоторые элементы, как потребители, конкуренты, правительственные учреждения, финансовые организации и источники трудовых ресурсов.

Чтобы определить стратегию поведения организации и провести эту стратегию в оборот, руководство должно иметь углублённое представление как о внутренней среде организации, её потенциале и тенденции развития, так и о внешней среде, тенденциях её развития и месте, занимаемом в ней организацией. При этом и внутренняя среда и внешнее окружение изучаются стратегическим управлением в первую очередь для того, чтобы вскрывать те угрозы и возможности, которые организация должна учитывать при их достижении. Поскольку каждая организация, действующая в условиях рыночных отношений, постоянно подвержена воздействию внешней среды, наблюдение и анализ за состоянием среды требуют постоянного внимания и ведутся на систематической основе с применением методов системного анализа и компьютерной техники.

Если бы изменения не были столь значительны, руководителям всё равно пришлось бы учитывать среду, поскольку организация как открытая система зависит от внешнего мира в отношении поставок энергии, ресурсов, кадров, а также потребителей. Поскольку от руководства зависит выживание организации, менеджер обязан уметь выявлять существенные факторы в окружении, которые повлияют на его организацию.

Внешней среде характерны:

- Взаимосвязанность факторов: сила, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы;

- Сложность: число и разнообразие факторов, значимым образом влияющих на организацию;
- Подвижность: относительная скорость изменения среды;
- Неопределенность: относительное количество информации о среде и уверенность в ее релевантности.

Внешняя среда включает в себя большое количество компонентов, оказывающих на организацию разное по характеру влияние. В составе внешней среды выделяют экономическую, правовую, политическую, социальную и другие составляющие[2:147].

Таким образом, руководитель должен оценивать внутреннюю среду и внешнюю среду в целом, в связи с тем, что организация является открытой системой, которая зависит от взаимодействия вводимыми ресурсами и результатами деятельности с внешним миром.

Каждый фактор внешней и внутренней среды находится в состоянии сильного взаимовлияния. Изменение одного из факторов приводит к тому, что происходит изменение других факторов.

На сегодняшний день внешняя среда организации имеет не менее важное значение чем внутренняя среда для всех без исключения организаций. В целях выживания и развития в условиях чрезвычайно динамичной и неопределенной внешней среды организациям необходимо приспосабливаться к изменениям, а также самим активно формировать свое будущее. Поэтому определяющее значение в рыночных условиях играет стратегическое управление, информационной основой которого является анализ макро- и микроокружения организации.

Сегодня практически все основные функциональные подразделения промышленных предприятий имеют определенное представление о внешней среде. Процедуры сбора, анализа и передачи информации о ней осуществляется в большинстве случаев нецеленаправленно, спонтанно и случайно, следовательно, она не дает целостного представления о внешней среде и ее влиянии на результаты деятельности предприятия.

Внешняя среда может оказывать большое влияние на внутреннюю среду организации, так, например, от реакции на конкуренцию зависят такие внутренние факторы, как условия работы, оплаты труда и характер отношений руководителей с подчинёнными.

Анализ внешней среды - это очень важный для выработки стратегии организации и очень сложный процесс, требующий влиятельного отслеживания в среде процессов, оценки факторов и установление связей между факторами и теми сильными и слабыми сторонами, а также возможностями и угрозами, которые заключены во внешней среде. Все факторы внешней среды находятся в состоянии сильного взаимовлияния. Изменение одного из факторов обязательно приводит к тому, что происходит изменение других факторов. Поэтому их изучение и анализ

должны вестись не по отдельности, а системно с отслеживанием не только собственно изменения одного фактора, но и с условием того, как они изменения скажутся на других факторах.

Главное, необходимо усвоить - то, что внешние факторы в совокупности с факторами внутренней среды оказывают решающее воздействие на функционирование организации. Все переменные тесно связаны и влияют друг на друга. Менеджер должен уметь анализировать все эти факторы в совокупности, не упуская ни одного из виду, и принимать верное решение. Умение выделить и проанализировать элементы организации и внешние факторы является залогом успеха фирмы.

Использованные источники:

1. Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 216 с. — Менеджмент
2. Международные экономические отношения.: Учебник/ ПОД ОБЩ. РЕД. В.Е.РЫВАЛКИНА. - М.: ЖУРНАЛ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ, ДИПЛОМАТИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРИ МИД РФ, 1997. - 384 СТР. - Международные экономические отношения

Толстова М.С.

студент

Кононыхина А.Д.

студент

Юргинский Технологический Институт

Томский Политехнический Университет

Россия, Кемеровская обл., г. Юрга

ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЖИЗНИ НОВЫХ ВИДОВ СПОРТА

Естественное стремление людей к физическому совершенству, к оздоровлению побуждает специалистов в области физического воспитания вести поиск новых средств и методов достижения этих целей. Люди стараются привести себя в форму, улучшить свое здоровье. Поэтому нам кажется, что наше поколение можно назвать здоровым. Известные и хорошо зарекомендовавшие себя виды спорта традиционно остаются в арсенале средств физической культуры. Однако поиск путей повышения эффективности учебного процесса по физической культуре и массовых оздоровительно-физкультурных мероприятий, формирования у студентов устойчивой потребности в двигательной активности предполагает использование нетрадиционных видов физических упражнений и спорта для самостоятельных занятий.

В настоящее время известно более 50 нетрадиционных видов спорта. Условно их можно разделить на следующие группы: гимнастика и танцы, единоборства, технические виды, игры. Некоторые из этих новых видов спорта появились на основе традиционных классических видов и в самом

начале своего рождения не считались самостоятельными, а были лишь разновидностью того или иного вида спорта.

Многие нетрадиционные виды спорта дошли до нас из глубокой древности. Это так называемые восточные системы физических упражнений. Очень сильная сторона восточных систем – стремление к осознанию связи “внешнего” с “внутренним”, т.е. к осмыслению упражнения, пониманию того, что телодвижения являются видимым отражением процесса во всем организме. Подчеркивается роль мышления, воли человека в процессе познания самого себя через физические упражнения. Отсюда возникновение различных приемов саморегуляции психических состояний, концентрации внимания, расслабления, дошедших до нас в форме психорегулирующей, аутогенной тренировки, медитации.

Спорт - это то, что нужно каждому человеку. Когда человек решает вести правильный и здоровый образ жизни, то он сам обеспечивает себе будущее, то есть будет жить дольше и лучше. Если же человек не будет контролировать свой образ жизни, то со временем у него появятся вредные привычки, которые приводят к пагубным последствиям.

В последнее время наиболее часто появляются такие пагубные привычки, как например: курение, алкогольная зависимость и наркомания.

Рассмотрим эти пагубные привычки наиболее подробно:

Курение: Часто курильщики недооценивают, какой вред они приносят своему здоровью. Курение сильно влияет на сердечнососудистую систему. При выкуривании одной сигареты дыхательные органы сужаются, выделяется мокрота, появляется кашель и астматические приступы.

Алкогольная зависимость – это заболевание, которое характеризует болезненное пристрастие к алкоголю, с физической и психической зависимостью к нему.

Наиболее частыми последствиями алкоголизма являются: отравление, цирроз печени, развитие психозов, потеря трудоспособности, агрессивность и потеря самоконтроля.

Наркомания – хроническое заболевание, которое вызвано употреблением наркотических веществ. Распространенными последствиями наркомании являются: СПИД, гепатит, заражение крови, судороги, депрессия, передозировка, самоубийства и многое другое.

Все эти пагубные привычки связывает одно общее и очень опасное слово для человека – это «зависимость». Так как при любых зависимостях воля человека подавляется, она начинает управлять человеком, то есть управлять его мыслями, поступками и чувствами. Главное, что пагубные привычки у человека приобретаются очень легко и неосознанно, словно «вырастая» из мелких глупых поступков. Тогда, как хорошие привычки, такие как: соблюдение режима дня, хорошая учёба, хозяйство по дому и многие другие, нужно долго и упорно вырабатывать. Главная причина в том,

что у человека отсутствует сила воли, а также отсутствуют культурные представления о жизненных ценностях.

Все эти пагубные привычки разрушает психическое и физическое здоровье человека. Особенно быстро это происходит у подростков. Потому что именно в этом возрасте молодой организм очень восприимчив к формированию навыков поведения.

Спорт поможет сохранить и улучшить свое здоровье. А здоровый образ жизни включает в себя:

- 1) Позитивные эмоции;
- 2) Более активную жизненную позицию;
- 3) Способность достигать гармонию жизни, не только душевной, но и психической;
- 4) Быть уверенным в себе и в своей работе;
- 5) Иметь собственное хобби;
- 6) Здоровое питание;
- 7) Больше отдыха и сна;
- 8) Исключение каких-либо пагубных привычек.

Здоровье – это главная ценность в жизни человека, которое невозможно купить. Человек получает здоровье при рождении и может только беречь и укреплять его или же наоборот наносить непоправимый вред.

Для того чтобы быть здоровым, нужно, главным образом, не обладать вредными привычками, которые связаны с курением и алкоголем. У каждого человека есть свои слабости, с которыми приходится бороться. Как правило, вредные привычки возникают у человека вследствие того, что у него нет другого выбора. Если человек начинает заниматься спортом, то у него появляется другой круг общения - это общество здоровых и сильных людей. Молодое поколение должно иметь шанс для того, чтобы с пользой использовать свой энергетический потенциал.

Спорт – это одно из основных средств, способствующее улучшению физических качеств и стимулированию адаптационных способностей организма.

Люди, которые постоянно занимаются спортом, гораздо успешнее в карьере и меньше других подвержены болезням, стрессам и депрессиям, они дольше живут и часто являются более счастливыми людьми. Разумные физические нагрузки закаляют тело и помогают сохранить здоровье. Обычно в семье, где родители ведут здоровый образ жизни, дети растут здоровыми и активными.

Благодаря спорту можно устранить отрицательные черты в развитии характера ребенка. Занятие спортом заполняет свободное время, не давая альтернативы пагубным привычкам. Спортивные победы способствуют формированию правильной самооценки, нередко вызывая уважение

сверстников. Круг общения, который выбирает здоровый образ жизни, постепенно формирует отрицательные отношения к пагубным привычкам. В данном случае спорт помогает подросткам не увлечься вредными привычками и становится профилактическим средством по отношению к болезням.

Нередко спорт помогает поменять человеку мировоззрение и полностью избавиться от влияния алкоголя, курения или наркотиков. Постоянные физические нагрузки определенным образом помогают возобновить здоровье.

Занятие спортом - это своеобразная психологическая разгрузка, которая заменяет влечение к вредным привычкам. Со временем смена круга общения уменьшит число различных факторов, которые мешают истребить пагубные привычки. Взрослому же человеку спорт может только помочь в его желании изменить свой образ жизни. Но он действует как лекарство только в дополнении к силе воли самого человека.

Спорт и пагубные привычки это две несовместимые составляющие. Спорт – это одно из самых сильных средств борьбы с этими врагами. А главное для жизни человека - это физические упражнения и здоровый образ жизни.

На сегодняшний день будет актуально сказать всем вместе: «Нет – вредным привычкам!»

И мы все вместе говорим: «Да - здоровью, спорту и успеху!»

Для того чтобы быть здоровым люди стараются найти множество разных видов спорта, подходящих для себя. Рассмотрим несколько видов спорта, которые пока не очень сильно распространены в мире, но уже набирают свое начало. А именно – это ушу, виндсерфинг, стретчинг, каратэ, акватлон, сквош, сепактакроу.

Ушу – древняя китайская гимнастика, имеющая несколько стилей, начиная от комплекса оздоровительной гимнастики и кончая боевым искусством. Ушу объединяет различные виды упражнений, которые можно выполнять с оружием и без оружия, с партнером и без него. Комплексы упражнений выполняются индивидуально и группами, в соответствии с разработанными правилами и содержат удары ногой, рукой, броски, захваты, падения, выпады, рубящие и колющие действия.

Социальные функции ушу: оздоровительная, военно-прикладная, эвристическая (исследование непознанных явлений, возможностей человека). Этот вид спорта позволяет развивать гибкость, подвижность в суставах, быстроту двигательной реакции.

Виндсерфинг – Гонки по воде на доске или под парусом без руля. Вес доски 25 кг, парус свободно вращается вокруг своей оси, что придает сооружению большую маневренность при управлении одним человеком.

Виндсерфинг изобретен в США, в настоящее время успешно развивается и в России.

Стретчинг – система специальных упражнений для растягивания мышц и повышения подвижности в суставах. Считается, что предшественником современного стретчинга являются позы йоги и других восточных систем. Заниматься стретчингом можно не только в спортивном зале, но и в домашних условиях, учреждениях и т.п. Стретчинг развивает гибкость, подвижность в суставах, способствует улучшению жизненного тонуса.

Для правильного выполнения упражнений стретчинга следует придерживаться следующих правил: – определить, на какую конкретную группу мышц воздействует данное упражнение;

– все движения должны выполняться в определенных пределах индивидуального диапазона подвижности суставов;

– при выполнении упражнений в крайнем положении (согнутом, разогнутом, отведенном или приведенном) не покачиваться, растягивать связки и мышцы только за счет статического давления, находясь в неподвижном состоянии;

– дышать спокойно и ритмично;

– при появлении острых болевых ощущений прекращать выполнение упражнения.

Стретчинг широко применяется как вспомогательное средство в различных видах спорта.

Каратэ – древнейшее военное искусство Востока – в наши дни стало одним из видов единоборства и получило широкое распространение во всем мире. Оно является лишь состязанием в демонстрации бойцовской техники. Это как бы фехтование на руках и ногах с имитацией ударов по жизненно важным точкам человеческого тела. Искусство бойца заключается в том, чтобы удар рукой или ногой максимальной быстроты и силы в одну из этих точек был остановлен в миллиметре от тела соперника, и чтобы боец, наносящий удар, мгновенно занял затем исходное положение. Главное – скорость и концентрация максимальной силы в момент удара. Малейшее касание тела соперника строгойше наказывается. Основа обучения каратэ – максимальная дисциплина, полный контроль спортсмена над своими движениями.

Акватлон зародился в одном из московских вузов. Он включает в себя два раздела: спортивный и боевой. Спортивный раздел представляет собой плавание под водой на время в ластах, ориентирование под водой и т.п., боевой – борьбу под водой. Эти направления развивают выносливость, смелость, силу и другие качества.

Сквош напоминает бадминтон. Эта игра проводится в коробке с бортами более высокими, чем при игре в хоккей. Ракетки несколько более

массивные, чем при игре в бадминтон, мяч диаметром 4 см изготовлен из черной резины. Счет ведется так же, как при игре в бадминтон. Сквош помогает развивать силу мышц, быстроту реакции, глазомер. В сквош играют более 10 млн. человек почти в ста странах мира.

Сепактакроу – волейбол без игры руками. В переводе с малайского языка – “игра ногой в мяч”. В игре участвуют две команды по пять человек, располагающиеся на площадке, равной по размеру корту для бадминтона, с сеткой. Мяч рукой набрасывается на ногу подающего игрока своей команды, а соперники принимают мяч ногой или головой (руками можно только подавать). Далее действуют волейбольные правила счета и трех передач мяча на своей площадке. Сепактакроу – наиболее популярный вид среди молодежи. Помогает развивать ловкость, точность удара, глазомер, равновесие.

Все новое и неизученное, вызывают большой интерес у людей. Кроме того, немаловажную роль играет реклама новых видов спорта, чаще всего родившихся за рубежом, способствующая возникновению моды, а иногда и бума – резко возрастающего интереса огромной аудитории.

Использованные источники:

1. Барчуков И.С, Физическая культура и спорт: методология, теория, практика: учебное пособие, под редакцией Н.Н. Маликова. – 3-е изд. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 528 с.
2. Железняк, Ю.Д. Основы научно-методической деятельности в физической культуре и спорте /Юрий Дмитриевич Железняк, Павел Карпович Петров. – Москва: Академия, 2002. - 264с.
3. Лубышева, Л.И. Социология физической культуры и спорта /Людмила Ивановна Лубышева. – Москва: Academia, 2001. - 240с.
4. Решетников, Н.В. Физическая культура /Николай Васильевич Решетников, Юрий Леонидович Кислицын. – Москва: Академия, 2001. - 152с.
5. Электронный журнал «Forbes» // [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://m.forbes.ru/article.php?id=79408>

*Толстыженко К.В.
Фархутдинова Л.Н.
студент 3 курса*

ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный Аграрный Университет»

Республика Башкортостан, г. Уфа

ПУТИ ПОВЕШЕНИЯ ПРОФЕССИНАЛИЗМА И КОМПЕТЕНТНОСТИ КАДРОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

На сегодняшний день в муниципальных образованиях Республики Башкортостан наблюдается нехватка высококвалифицированных управленческих кадров. В данной статье производится обзор вопросов

профессионализма и компетентности кадров муниципального управления, пути совершенствования системы отбора и переподготовки кадрового состава муниципальных служащих.

Ключевые слова: муниципальный служащий, система отбора, переподготовка муниципальных служащих.

Вступивший с 1 января 2009 года в полную силу на всей территории страны закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (№ 131-ФЗ от 6 октября 2003 года) реализует задачу – расширить границы самостоятельности местных органов власти, поднять их ответственность за решение всех вопросов жизнедеятельности на своих территориях [1].

В настоящий момент, благодаря социальным реформам наблюдается постепенное расширение функций органов местного самоуправления. Эта форма осуществления народом власти нуждается в существенных изменениях, а именно: подготовки специалистов владеющих новыми технологиями, компетентным навыкам обращения с гражданами, а также умениями и навыкам в области муниципального управления, для более эффективного функционирования муниципального образования.

Актуальность решения проблемы, касающейся нехватки высококвалифицированных специалистов в области управления обусловлена принятием Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1].

Опираясь на требования закона, Правительство Республики Башкортостан особое внимание уделяет квалификационным требованиям к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей, которые устанавливаются нормативным актом государственного органа с учетом его задач и функций и включаются в должностной регламент гражданского служащего.

Усовершенствование работы кадров муниципального служащего происходит путем посещения семинаров, курсов повышения квалификации и различных тренингов проводимых для успешного функционирования муниципалитетов. Указ президента Республики Башкортостан, от 19 декабря 2011 года « О порядке утверждения, финансирования и его исполнения государственного заказа на профессиональную переподготовку повышение квалификации и стажировку государственных гражданских служащих Республики Башкортостан»- подтверждение тому, что необходимо совершенствовать систему подготовки квалифицированных кадров. Профессиональная переподготовка предусмотрена и на последующие годы с учетом финансирования государственного заказа на профессиональную переподготовку, повышение квалификации и стажировку государственных гражданских служащих Республики Башкортостан, в том

числе на получение дополнительного профессионального образования указанными служащими за пределами территории Российской Федерации [2].

Профессиональная переподготовка включает лекции ,практики, семинары ,тренинги, способные подготовить специалистов управленческой деятельности.

В 2011 году сразу около ста сотрудников Министерства природопользования и экологии Республики Башкортостан повысили свою квалификацию на первой в этом году стажировке по программе «Правовое регулирование охраны окружающей среды и обеспечение экологической безопасности» [3]. Организатором краткосрочных курсов выступила Башкирская академия государственной службы и управления при президенте Башкортостана. Главная задача состоявшегося профобучения - изучение правовых основ в сфере охраны окружающей среды и изменений в области обеспечения экобезопасности. Специалисты министерства прослушали курсы о порядке оформления земельных участков для размещения полигонов твердых бытовых отходов, управлении государственной собственностью, изменениях в нормативной документации, а также в законодательстве об административных правонарушениях. Факультетом профпереподготовки и повышения квалификации государственных и муниципальных служащих БАГСУ были организованы тренинги, продемонстрированы мультимедийные презентации, направленные на развитие профессиональной этики и культуры государственного служащего. По окончании курсов около ста сотрудников Министерства экологического развития Республики Башкортостан прошли тестирование. Слушателям, успешно выдержавшим итоговую аттестацию, вручены удостоверения государственного образца, сообщает правительства Республики Башкортостан[4].

Таким образом, в Республике Башкортостан образовалась целостная система профессиональной переподготовки кадров муниципальных служащих. Особую значимость на сегодняшний день приобретает модернизация образовательных программ, которые должны преуспевать за изменениями в различных сферах жизни. Особое внимание стоит уделить тому, что органам местного самоуправления необходимо вносить вклад в усовершенствование учебных планов и программ ,применение новых технологий, которые заметно упрощают выполнение поставленных задач.

В результате рассмотрения подготовки управленческих кадров муниципальных органов позволяет высказать рекомендации:

во-первых, подготовка управленческих кадров требует реформирования системы образования, что качественно повысит уровень компетентности муниципального служащего. Увеличение числа

высококвалифицированных преподавателей и практических работников, способных на высоком уровне закладывать необходимую базу.

во-вторых, обеспечить доступ муниципальным служащим к информационным ресурсам, технологиям, должным образом внедрять совершенствованные технические средства

в-третьих, профессиональная переподготовка должна проводиться по мере необходимости или не реже чем 1 раз в 2 года, в связи с использованием новых технологических ресурсов. Необходимым элементом функционирования муниципального служащего является создание условий для использования дистанционных форм обучения.

Совершенствование системы повышения квалификации муниципального служащего позволит решить ряд проблем в области кадрового потенциала управленца. Постепенное внедрение новых технологий, современных методов обучения, финансирования системы профессионального обучения за счет бюджетов всех уровней позволит эффективно достигать поставленных перед муниципалитетами задач.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 года №131-ФЗ: принят ГД ФС РФ 16.09.2003 //СПС «Консультант плюс» Версия Проф.
2. О порядке утверждения, финансирования и его исполнения государственного заказа на профессиональную переподготовку повышение квалификации и стажировку государственных гражданских служащих Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: Указ президента Республики Башкортостан от 19 декабря 2011 года N УП-677//СПС «Консультант плюс» Версия Проф.
3. Сайт Министерства природопользования и экологии Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: режим доступа <http://www.mprrb.ru/>
4. Сайт предпринимательство и экология [Электронный ресурс]: режим доступа: www.businesseco.ru

Толстыженко К.В.

Сакаева В.Ф.

студент 4 курса

ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный Аграрный Университет»

Республика Башкортостан, г. Уфа

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

Сегодня при постоянно меняющихся условиях в социальной и экономической сфере применение инновационных методов, новых технологий является важным фактором эффективного функционирования и

достижения целей муниципалитетов. В данной статье произведен обзор вопросов, касающихся значимости применения современных технологий в муниципальном управлении.

«Опыт разных стран показывает, что с помощью новых технологий возможно ускоренно решать возникающие трудности, осуществлять своевременный подход к ситуации, требующей быстрой реакции. Интересно отметить, что сами японцы - люди очень конкретного ума, мышления, но требования научно-технической революции в Японии освоены и получили приоритет. Научное управление прочно вошло в сферу муниципального управления. Сюда пришли менеджеры, овладевшие современными технологиями решения муниципальных проблем, не только технологическими, но, прежде всего, социальными и информационно-аналитическими» [2].

В результате применения инновационных технологий можно достичь множество положительных моментов при осуществлении управления. Внедрение «Электронного правительства»- системы электронного документооборота государственного управления, основанной на автоматизации всей совокупности управленческих процессов в масштабах страны и служащей цели существенного повышения эффективности государственного управления и снижения издержек социальных коммуникаций для каждого члена общества, -позволяет решить многие проблемы [3]. Электронное правительство широко применяет информационно-коммуникационные технологии, с помощью которых оно обеспечивает инновационный уровень оказания услуг населению, а также дает возможность публично информатизировать граждан, предоставлять своевременно актуальную информацию и т.д.

Преимущества электронного правительства для граждан существенны и заключаются в следующем:

- в экономии времени, так как население получает возможность самообслуживания без обращения в государственные организации;
- в доступности актуальной информации;
- в доступности государственных услуг;
- в прозрачности деятельности государства.

Благодаря внедрению и функционированию электронного правительства, наблюдается упрощение решения множества задач и сокращение количества очередей.

Ведется активное внедрение инновационных технологий, что подкреплено государственной программой Российской Федерации «Информационное общество на (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. Предпосылками для внедрения программы стало очевидное запаздывание развития информационного общества России по сравнению с зарубежными странами.

Основными задачами программы Российской Федерации «Информационное общество (2011-2020 годы)» в области государственного и муниципального управления являются:

- перевод государственных и муниципальных услуг в электронный вид;
- повышение открытости деятельности органов государственной власти;
- создание и развитие государственных межведомственных информационных систем, предназначенных для принятия решений в реальном времени;
- обеспечение перевода в электронный вид государственной учетной деятельности;
- создание и развитие специальных информационных и информационно-технологических систем обеспечения деятельности органов государственной власти, в том числе защищенного сегмента сети Интернет и системы межведомственного электронного документооборота;
- развитие системы учета результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполненных в рамках государственного заказа и т.д. [1].

Применение и использование инновационных технологий ведет к значительному прогрессу развития общества, что позволяет более качественно и оперативно органам государственного и муниципального управления решать поставленные перед ними задачи.

Таким образом, для дальнейших продвижений в этой области необходимо:

Во-первых, обеспечить доступность муниципальных образований к необходимым информационным технологиям и ресурсам, к современным техническим средствам;

Во-вторых, обеспечить дальнейшее овладение знаниями, умениями и навыками работы муниципальных служащих и жителей с современными информационными технологиями и ресурсами.

Совершенствование системы муниципального управления должно существенно менять методику решения определенных задач. Внедрение инновационных технологий позволит существенно упростить выполнение некоторых функций, повысить эффективность деятельности муниципальных служащих.

Использованные источники:

1. О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество(2011-2020 годы) [Электронный ресурс]:Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010г.№1815-р// СПС «Консультант плюс» Версия Проф.
2. Гладышев, А.Г. Муниципальное управление [Текст]: учебник/А.Г. Гладышев.-М.: Муниципальный мир,2011.-560с.
3. Портал государственных услуг Российской Федерации [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://www.gosuslugi.ru/>

*Томтосов А.Ф.
студент 3 курса
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
Россия, г. Якутск*

СОВРЕМЕННЫЕ ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ АОУ РС(Я) ДПО «ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ»

Главной тенденцией современной сферы образования является смещение приоритетов от прямого обучения к индивидуальному контакту со студентами. Ключевые лекции и семинарские занятия остаются незаменимыми, но существенная часть учебного процесса может проходить во время индивидуальных консультаций с преподавателями по конкретным темам или проблемам.

В качестве основной черты современного образования можно назвать его диалогичность, которая проявляется в сосуществовании как различных подходов к преподаванию, так и самих методов преподавания. Уже при подготовке студентов педагогических вузов надо формировать их ментальную совместимость, умение и любовь вести полемику.

Вопрос инноваций в образовании, на данный момент, является ключевым для образовательного и педагогического процесса, и позволяют установить эффективность определенных проектных шагов, помогают скорректировать процессы в образовательной практике.

Чтобы показать важность новых методик и программ обучения для получения специалистов в различных сферах объектом наблюдения был выбран АОУ РС(Я) ДПО «Институт развития образования и повышения квалификации».

Активно развивающиеся международные торговые рынки, Интернет-технологии, развитие и укрепление рыночных отношений в России, ее вступление во Всемирную торговую организацию: все это меняет уровень требований к подготовке кадров, работающими в современных условиях. Российские и зарубежные фирмы заинтересованы в притоке специалистов, владеющих самыми современными навыками в своей специальности.

Ежегодно в ИРОиПК повышают квалификацию 11-12 тысяч работников образования. Что составляет около 2,5 % от общего числа населения Якутии.

Получившийся процент может показаться не значительным, но следует учесть динамику получения дополнительной квалификации, ее линейный рост за последние годы на примере одного из региональных центров повышения квалификации. [1]

В РС(Я) существует широкая сеть высших учебных заведений – государственных и негосударственных, технических и гуманитарных, инновационно активных и не ведущих инновационную деятельность. С учётом тенденций совершенствования инновационного развития регионов России требуется обязательное участие вузов Якутии в инновационной деятельности.

При этом важную роль должны сыграть инновационно-активные организации – Северо-Восточный федеральный университет (СВФУ), Институт развития образования и повышения квалификации и другие. Перечисленные вузы имеют богатую историю, широко известны и работают не только в сфере образовательной деятельности, но и участвуют в инновационных процессах. Ежегодно получают гранты на участие в федеральных программах.

Ведущие специалисты института принимают участие в разработке нормативно-правовой базы инновационной деятельности региона, сотрудничают с администрацией Якутии, проводят экспертизу инновационных и инвестиционных проектов. При разработке и реализации инновационных проектов вузы принимают активное участие и способствуют сотрудничеству в научно-технической и производственной сферах.

В настоящее время Институт развития образования и повышения квалификации активно разрабатывает инновационные проекты, внедряют инновационные технологии в образовательный процесс, активно привлекают студентов и аспирантов к выполнению исследований и разработок по приоритетным направлениям инновационного развития региона. Следует подчеркнуть, что только при совместной деятельности всех участников инновационных процессов, активном взаимодействии научно-учебной, исследовательской, производственно-технической, консультационной, маркетинговой и финансовой деятельности в регионе возможно эффективное развитие инноватики и выход региона на новый уровень развития.

Необходимость повышения квалификации можно выделить из ключевых проблем Республики представленных в фрагменте статьи [2] П.Е. Павлова «Основные проблемы и пути обеспечения трудовыми ресурсами экономики РС(Я)» :

« Совершенствование системы профессиональной подготовки и переподготовки работников. Новый подход в формировании и использовании трудовых ресурсов на Севере требует высоких качественных характеристик кадров. В ближайшее время предстоит увязать рынок предлагаемых образовательных услуг с потребностями республики в квалифицированных специалистах и рабочих кадрах. Этому требует переориентация экономики на экспортные высокотехнологичные производства, развитие которых, в свою очередь, станет реальным только с приходом специалистов современного профиля.

Работодателю нужен не просто работник, а высококвалифицированный специалист, способный выдержать конкуренцию на рынке труда. При этом даже самые совершенные формы, методы обучения работников не дадут требуемого эффекта, если в их основе не предполагаются четкий мотив и стимул для самого обучающегося. В перспективе на основе общероссийского опыта должна быть выстроена система подготовки, способная в сжатые сроки приспособливаться к изменениям на региональном рынке труда».

В рамках исследования был проведен анонимный опрос в интернете среди учащихся института (в опросе принимало участие 20 человек):

1) Довольны ли Вы качеством и методикой обучения в институте?

- А) Доволен
- Б) Доволен, но есть замечания
- В) Недоволен

Участники проголосовали следующим образом: Вариант А – 15 человек, Вариант Б – 4 человека, Вариант В – 1 человек.

2) Считаете ли Вы, что программы в институте соответствуют требованиям, предъявляемым к специалистам в 2014 году?

- А) Да
- Б) Нет

Участники проголосовали следующим образом: Вариант А – 17 человек, Вариант Б – 3 человека.

3) Использовали ли Вы полученные знания в своей рабочей специальности?

- А) Да
- Б) Нет

Участники проголосовали следующим образом: Вариант А – 19 человек, Вариант Б – 1 человек.

4) Устраивает ли Вас график занятий и продолжительность обучения:

- А) Устраивает
- Б) Устраивает график занятий, но не продолжительность обучения
- В) Устраивает продолжительность обучения, но не график занятий
- Г) Не устраивает

Участники проголосовали следующим образом: Вариант А – 11 человек, Вариант Б – 3 человек, Вариант В – 4 человека, Вариант Г – 2 человека.

5) Участвуете ли Вы в конкурсах и конференциях предлагаемыми от института?

А) Да

Б) Нет

Участники проголосовали следующим образом: Вариант А – 12 человек, Вариант Б – 8 человек.

6) Довольны ли Вы количеством программ и конкурсов для учащихся?

А) Да

Б) Нет

Участники проголосовали следующим образом: Вариант А – 17 человек, Вариант Б – 3 человек.

Из приведенного опроса можно сделать вывод, что большинство учащихся довольны получаемыми знаниями и современностью программы образования. Большим плюсом является качество и количество дополнительных образовательных программ. Именно они в большей степени позволяют передавать инновационный опыт в различных отраслях.

Отрицательными моментами является невысокая инициативность в дополнительных образовательных программах (около 60 %) и график занятий (около 50 %).

Инновации в сфере образования - это сложный процесс, включающий в себя много факторов, которые требуют глубокого и всестороннего изучения. Создание конкурентоспособных кадров в различных отраслях является одним из основных направлений Республики. Обширная территория, невысокая плотность населения и наличие большого количества природных ресурсов подчеркивают значимость наличия специалистов высшего класса во всех секторах. Что невозможно без правильной и передовой системы получения дополнительного образования.

Использованные источники:

1. Официальный сайт государственной статистики РС(Я)

http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/employment/
[1]

2. Официальный сайт рынка труда и образовательных услуг регионов РФ

http://labourmarket.ru/Pages/conf1/book1_html/15_pavlov.htm [2]

Торосян В.В.
магистрант
факультет финансы и кредит
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар

ЛИЗИНГ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Статья посвящена вопросам лизинга, как источника финансирования деятельности организаций. Выявлены преимущества лизинга перед кредитом, а так же дополнительные возможности, открывающиеся для сторон лизинговой сделки.

Ключевые слова: лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, источники финансирования.

При принятии решений о реализации инвестиционных задач или проектов возникает вопрос, какой источник финансирования использовать и как из множества источников выбрать наиболее предпочтительный.

В условиях острой нехватки инвестиций реально возникает потребность в изыскании новых способов финансирования основных фондов производства. Поэтому наряду с традиционными формами инвестирования (кредит, амортизационные средства, нераспределенная прибыль предприятий), в последние годы все большее значение приобретает такой источник финансирования как лизинг.

«Лизинг» в переводе с английского означает сдача в аренду, внаем. [2] Под лизингом понимается сдача в аренду предметов длительного пользования (здания, машины, самолеты, автомобили, компьютеры и др.).

Лизинг - по законодательству РФ - вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором. [1]

По сравнению с создаваемыми лизинговыми компаниями коммерческие банки обладают тем важным преимуществом, что они уже являются организационно оформленными. Для проведения лизинговых операций они создают специальные отделы или группы. Проведение лизинговых операций выгодно: они высокорентабельные, с низким риском, имеют реальные материальные обеспечения.

Лизинг может давать множество преимуществ лизингополучателю:

- уменьшение платежей по налогу на имущество, а также налогу на прибыль, поскольку лизинговые платежи будут входить в себестоимость продукции (услуг), а осуществление приобретения оборудования без лизинга будет осуществлено из прибыли;

- возможность самого простого получения кредита в банке в случае сотрудничества с лизинговой компанией;
- упрощение бухгалтерского учета (начисление амортизации, учет основных средств, оплата части сборов и налогов, а также управление долгом реализуется лизинговой компанией);
- возможность осуществления приобретения качественного оборудования после его эксплуатации лизингополучателем по приемлемой стоимости.

Необходимо изучить самые выгодные варианты: что выбрать – лизинг либо же кредит. Огромное количество компаний после анализа эффективности лизинга и кредита, выбирают лизинг. Эффективность финансовой аренды является доказанной многолетней практикой и точными расчетами. Когда требуется осуществить сравнение лизинга и кредита, зачастую специалисты обращают внимание на налоговые льготы, которые предусматриваются российским законодательством при финансовой аренде.

1. Лизинг дает возможность осуществить ускоренную амортизацию, посредством уменьшения налога на имущество.[3]

Закон дает возможность отражать полученное в лизинг оборудование, недвижимость, транспорт и иное имущество на балансе лизингодателя либо же лизингополучателя. В первом случае лизингополучатель не уплачивает налог на имущество, поскольку имущество находится на балансе лизинговой компании. Во втором случае, когда объект лизинга имеет место на балансе лизингополучателя, предприятие будет уменьшать налог на имущество за счет осуществления ускоренной амортизации.

В законодательстве Российской Федерации для имущества, которое было взято в лизинг, предусматривается механизм ускоренной амортизации с коэффициентом до 3. Когда оборудование эксплуатируется в агрессивных средах, то дается возможность ввести дополнительный коэффициент (максимум 2). Одно ограничение: механизм ускоренной амортизации не будет распространяться на основные средства, которые входят в первую, вторую и третью группы, когда амортизация по ним будет начисляться нелинейным методом. В случае же кредита налоговых льгот не предусматривается.

2. Лизинг может уменьшать налог на прибыль

Сравнивая кредит и лизинг, следует отметить, что лизингополучатель вправе относить на расходы все лизинговые платежи. Таким образом, будет уменьшена налогооблагаемая база по налогу на прибыль. В случае кредита на расходы будут отнесены суммы, которые направляются на погашение основного долга и процентов по нему.

3. Лизинговые платежи включают НДС

В случае лизинга и кредита по-разному осуществляется начисление НДС. Сумма кредита не будет включать НДС. Но этот налог будет

уплачиваться при покупке оборудования на кредитные средства. В случае финансовой аренды все лизинговые платежи первоначально включены НДС.

4. Лизинг получить быстрее и проще, чем кредит

Многие лизинговые компании могут предъявлять меньше требований к клиентам. В связи с этим, взять имущество в лизинг намного проще и быстрее, чем кредит в банке. И когда Вам требуется получить средства максимально быстро, оптимальный вариант будет воспользоваться лизингом.

5. Удобный график выплаты лизинговых платежей

Обращаясь в лизинговую компанию, предприятие будет получать удобный график оплаты лизинговых платежей. Множество лизинговых компаний могут учесть особенности бизнеса клиента и всегда готовы пересмотреть условия соглашения в пользу лизингополучателя.

6. Имущество будет переходить в собственность лизингополучателя

В отличие от простой аренды, при лизинге имущество будет переходить в собственность лизингополучателя после исполнения им условий договора. В случае кредита имущество сразу становится собственностью заемщика, но, чаще всего, он не может им распоряжаться до полного погашения кредита.

Таким образом, с точки зрения лизингополучателя реализация любой методики расчета лизинговых платежей обязано преследовать одну цель: использование лизинговой сделки в качестве ресурсосберегающего фактора для осуществления собственных инвестиций.

В настоящее время лизинг является одним из развивающихся секторов экономики, представляющий интерес, как для банков, так и для специализированных лизинговых компаний. Несмотря на проблемы, существующие в этой области деятельности, объем сделок лизинга увеличивается с каждым годом. Следует отметить, что их роль в формировании ВВП в России чрезвычайно важна. Но, при этом, есть место для серьёзных доработок законодательства, регламентирующего лизинговые отношения. Успех лизингового предпринимательства в любой отрасли во многом зависит от верного понимания его содержания и специфических особенностей, особенно от грамотного владения этим механизмом. Поэтому эта тема сейчас так актуальна для изучения.

Используя лизинговые механизмы, лизингополучатель имеет возможность выхода из сложившейся кризисной ситуации, а также возможность избежать кризисных процессов в будущем. Лизингодателю необходимо показать привлекательность лизинговой сделки, сделать её выгодной и для себя и для лизингополучателя. Разнообразие видов лизинговых отношений, видимо, вызвано желанием лизинговых компаний привлечь потенциальных клиентов, чтобы сделки для них стали более

интересны. Взаимовыгодное сотрудничество этих двух сторон является экономической сущностью лизинга.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 28.06.2013) «О финансовой аренде (лизинге)»
2. <http://www.inventech.ru>
3. http://www.lizing-p.ru/razv_efficiency

Тоторкулов И.И., д.э.н.

Калашникова Е.Ю.

доцент

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Россия, г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация. Рассмотрено текущее состояние косвенного налогообложения в России. Рассмотрена также целесообразность использования НДС в налоговой системе РФ. В рамках проведенного исследования также рассмотрены основные проблемы косвенного налогообложения в России.

Ключевые слова: налоги, косвенные налоги, налоговая система, НДС, проблемы косвенного налогообложения.

Одной из наиболее острых проблем косвенного налогообложения в Российской Федерации является определение целесообразности применения НДС. Со времени своего появления НДС создает массу проблем и фирмам, и контролерам. Первые испытывают трудности с зачетом налога, вторые – с его администрированием. Поэтому депутаты Госдумы неоднократно предлагали упростить процедуру взимания НДС. А некоторые настаивают на его полной отмене. Предлагается заменить НДС на налог с продаж или оборота.

Долгое время налоги с продаж и на добавленную стоимость сосуществовали. Изначально их объекты налогообложения практически совпадали. И в том, и в другом случае это была реализация товара. Разумеется, этот факт вызывал негодование бизнес – сообщества. Наконец, Государственная дума приняла решение, что один из налогов надо упразднить. Контролерам не пришлось долго размышлять, от какого из них нужно было отказаться. В самом деле: стандартная ставка НДС составляла 20 %, а предел для налога с продаж (НСП) был установлен в 5 %. Выбор государства был очевиден. [1. С.26-27]

В итоге посвященная налогу с продаж Глава 27 Налогового кодекса, которая начала действовать в 2002 году, утратила силу в 2004-м. Причем о ее вступлении в силу и о последующей отмене налога говорилось в одном и том же Федеральном законе от 27 ноября 2001 г. № 148-ФЗ «О внесении

изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 20 Закона Российской Федерации "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"». [2]

Налог с продаж едва успели отменить, как компании заговорили о тяжести налогового бремени и необходимости снизить НДС. Закон об уменьшении его ставки с 20 до 18 % начал действовать с 1 января 2004 г. (Федеральный закон от 7 июля 2003 г. № 117-ФЗ). [3]

Департамент налоговой и таможенно - тарифной политики в части предложения об отмене налога на добавленную стоимость и введении налога с оборота письмом от 16 сентября 2008 г. N 03-07-14/46 высказал нецелесообразность отмены НДС. В частности, Департамент утверждает, что в условиях действия рыночной экономики НДС фактически не оказывает принципиального влияния на уровень цен (тарифов) на товары (работы, услуги), поскольку их уровень зависит от величины спроса и предложения. Дополнительным преимуществом НДС является возможность установления конкурентоспособных цен на российские товары, реализуемые на внешнем рынке, поскольку при экспорте товаров в их стоимость не включается НДС.

В то же время взимание НДС при ввозе импортных товаров в Российскую Федерацию способствует конкурентоспособности аналогичных товаров, производимых на территории Российской Федерации. В связи с этим замена НДС налогом с оборота, то есть принципиальное изменение действующей системы косвенного налогообложения, может негативно отразиться на состоянии экономики в целом и участников налоговых отношений.

Однако, существуют и другие точки зрения, согласно которым НДС мешает развиваться малому бизнесу, покрывая, в то же время, крупных неплательщиков: 1) нагрузка на высокоэффективный бизнес, имеющий высокую долю добавленной стоимости; 2) сумма налога слишком сильно может варьироваться вне зависимости от экономических результатов работы предприятия; 3) обложение авансов делает невыгодными крупные «интеллектуальные» проекты, в которых участвуют несколько партнеров; 4) все предприятия являются заложниками своих поставщиков; 5) честные налогоплательщики всегда и сильно проигрывают нечестным в конкурентной борьбе; 6) налог изымает оборотные средства предприятия независимо от доходности предприятия (даже получив убыток, предприятие может иметь значительную сумму налога к уплате); 7) налог требует значительных усилий по его учету и исчислению; 8) сравнительная легкость искажения деклараций; 9) реимпорт, который оформляется для возврата при экспорте. Безусловно, в Европе существует подобная практика, но только потому, что страны ЕС специализируются на экспорте машиностроения. Машиностроение, образно говоря – это гигантская добавленная стоимость, и европейцы стимулируют продажу продукции за рубеж, чтобы европейское

машиностроение имело большой экспортный потенциал. Мы скопировали подход Европы, но у нас эта система работает принципиально иным образом, потому, что у нас другая структура экспорта, основанная, прежде всего, на следующих товарах – 1) энергоресурсы, где запредельная рентабельность и эффективность; 2) черные и цветные металлы.

Если говорить о введении нового налога с оборота: налоги с оборота, по возможности, были исключены из налоговой системы РФ несколько лет назад. Остался НДС, однако есть ряд причин, почему от него сейчас отказаться сложно. НДС – это основной бюджетобразующий налог, легкособираемый, а также он имеет сквозную федеральную структуру. В общем, это ключевой налог для федерального бюджета. Введение нового налога с оборота, это мера, своего рода, дополняющая НДС. То есть, его можно и не вводить, при этом просто увеличив НДС. И в том и в другом случае увеличится налоговая нагрузка на бизнес. В посткризисных условиях введение налога с оборота окажет отрицательное воздействие для бизнеса, потому как любое увеличение налоговой нагрузки ухудшает условия работы предприятий, находящихся и так не в самом лучшем положении.

Кроме того, любые изменения налоговой системы, опять же, увеличивают неопределенность. Нельзя постоянно снижать одни налоги, увеличивать другие и вводить третьи. При всем искушении повысить налоги, особенно те, за счет которых наполняются внебюджетные фонды, чтобы закрыть бюджетные разрывы, в условиях кризиса ничего изменять не нужно.

Налоговая система Российской Федерации претерпевает постоянные изменения: в период с 2001 – 2014 гг. были упразднены более 15 местных и региональных налогов.

Следующей проблемой косвенного налогообложения в Российской Федерации является проблема соотношения прямых и косвенных налогов, которое в свою очередь на прямую влияет на развитие гражданского общества и его контроль за финансовой деятельностью государства. Взимание прямых налогов (подходного налога, налога на имущество и т. д.) наглядно демонстрирует гражданам, что именно они содержат государство, и способствует распространению среди населения правовых идей о необходимости ответственности государства и его институтов перед обществом в расходовании народных средств. Это создает реальные предпосылки для развития инструментов контроля гражданского общества за финансовой деятельностью государства. Взимание косвенных налогов в составе цены товаров, работ, услуг, как правило, незаметно для населения и не способствует развитию институтов контроля общества за финансовой деятельностью государства. Поэтому не случайно в странах с устойчивыми демократическими традициями высока доля прямых налогов по сравнению с косвенными. Страны с доминированием косвенного налогообложения являются, как правило, странами с низким уровнем развития

демократических институтов. Таким образом, соотношение доли прямых и косвенных налогов является одним из важных факторов развития демократии в России. В настоящее время в России доминирует косвенное налогообложение. [4]

Также одной из главных проблем, существующих на современном этапе развития косвенного налогообложения, является возможность юридических лиц уклоняться от уплаты НДС и акцизов, которую в свою очередь создает теневая экономика. Это обусловлено не столько высокой ценой подчинения закону, сколько возможностью безнаказанного использования различных способов оппортунистического поведения. Причем все возможные схемы уклонения от уплаты НДС сводятся либо к занижению подлежащего налогообложению оборота товаров (работ, услуг), в том числе посредством искажения цен реализации при наличии сговора между контрагентами, включая короткоживущие предприятия, один из которых имеет налоговые преференции, либо с фирмами-однодневками, которые полностью уклоняются от уплаты НДС. Надо отметить еще и то, что у предпринимателей в наличии имеется достаточное количество схем уклонения и от уплаты акцизов. [5.С. 202-208]

Также имеется определенный ряд правовых проблем, одной из которых является отсутствие правового значения классификации налогов на прямые и косвенные. В связи с этим ряд специалистов в области теории налогообложения предложили отказаться от данной классификации. Но имеет место в данной ситуация и обратная сторона медали, которая заключается в том, что отказ от вышеприведенной классификации может оказать негативное влияние как на развитие науки финансового права, так и на формирование правовой базы налогообложения.

Исходя из вышеприведенного, следует сделать вывод о том, что имеется необходимость корректировки законодательства о налогах и сборах, формирования нормативной базы, так как косвенные налоги являются одним из основных источников доходов федерального бюджета.

Использованные источники:

1. Харисов И.Ф. Налоговая политика России в кризисный период / И. Ф. Харисов //Финансовое право. - 2012. - № 9. - С. 26-27.
2. Закон РФ от 27.12.1991 № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации»
3. Закон РФ от 7 июля 2003 г. N 117-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации»
4. Багдасарян Л.Ю., Бескоровайная Н.С., Кузьменко В.В. Платежи по налогу на добавленную стоимость как индикатор состояния налоговой дисциплины

в отраслях материального производства // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. №1 (115). С.202-208.

5.<http://nds-ks.ru>. Ивлиева М.Ф. Правовые проблемы косвенного налогообложения в Российской Федерации.

Тренихин А.П., к.э.н.

доцент

Барановский А. Г., к.э.н.

доцент

ГУВПО «Белорусско-Российский университет»

Беларусь, г. Могилев

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕГО (ПРЕДПРИЯТИЯ) РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены закономерности и принципы развития предприятия. По аналогии с живыми организмами выделены варианты развития: эволюция, метаморфозы, обновление, мутации. Показана целесообразность ориентации развития предприятия на повышение ценности продукции для потребителей. Раскрыты формы развития: эволюционная и революционная и виды развития: прогрессивное развитие и регрессивное изменение. Отмечена целесообразность мониторинга жизненного цикла и разработки стратегий обновления предприятия. Статья иллюстрирована 4-мя таблицами и 11-ю рисунками.

Ключевые слова: жизненный цикл, развитие предприятия, варианты развития предприятия, цепочка добавленной стоимости, формы развития, виды развития, закон развития, принципы развития.

1. Жизненный цикл и развитие организации (предприятия)

Время от времени все системы развиваются и выходят на новые витки спирали своего жизненного цикла. В теории менеджмента рассматривают организацию как развивающуюся во времени систему, имеющую жизненный цикл. Предполагается, что проектирование, развитие и поведение организаций может быть описано одной из процессных теорий — теорией жизненных циклов. В основе теории **жизненного цикла организации (ЖЦО)** лежит аналогия с биологическими объектами. Обычно исследователи идентифицируют статичные характеристики организаций на разных стадиях или рассматривают, скорее, различные типы организаций, чем эволюцию их развития. В таблице 1 приведена обобщенная модель ЖЦО по стадиям его развития [6].

Таблица 1 - Характеристики стадий развития в обобщенной модели ЖЦО

Характеристики	Стадия становления	Стадия накопления	Стадия зрелости	Стадия диверсификации	Стадия упадка
Возраст	Молодой	Молодой	Зрелый	Старший	Любой возраст
Размер	Небольшой	Увеличивающийся	Крупный	Самый крупный	Уменьшение размера
Рост	Быстрый	Быстрый, положительный	Медленный рост	Быстрый, положительный	Снижение роста
Структурная форма	Простая, недифференцированная	Департаментализованная, функциональная	Департаментализованная, функциональная	Дивизиональная	В основном функциональная
Формализация	Очень неформальная, персональная, гибкая, несколько политик	Формальная структура начинает появляться, но усиления еще слабы	Формальная, бюрократичная, появляются системы планирования и контроля	Формальная, бюрократичная	Чрезвычайно бюрократизированная
Централизация	Высоко централизованная на основателе	Централизация, ограниченное делегирование	Умеренно централизованная	Децентрализованная	Умеренно централизованная
Бизнес-задачи	Выявление ниши, приобретение ресурсов, построение прототипов, установление структуры задач	Объем производства и реализации, возможность расширения, установление операционных систем	Сделать бизнес прибыльным, контроль издержек, установление системы менеджмента	Диверсификация, расширение границ товарного рынка	Разработка стратегии выживания, возрождение, переопределение миссии и стратегии

В таблице предполагается, что организации развиваются через пять общих стадий: зарождение, расширение, зрелость, диверсификация, и упадок. Предполагается, что темп роста является самым высоким на стадиях роста и возрождения, медленным на стадии зрелости и совершенно прекращается на стадии упадка. Структура развивается от простой к функциональной и затем к дивизиональной, организация становится все более и более формальной и специализированной, и принятие решения становится менее централизованным, когда организация растет.

Для обеспечения и сохранения высокого уровня конкурентоспособности организации должны циклически развиваться, чтобы сбалансировано воздействовать на жизненные циклы спроса предлагаемой рынку продукции. Это подтверждается эмпирически и

обосновано теоретически анализом составляющих воспроизводственного цикла, в котором процесс потребления ресурсов и реализация продукции неотделимы от экономических циклов приобретения ресурсов и освоения и производства продукции.

Развитию цивилизаций, в т. ч. и организаций, присущи генетические закономерности наследственности, изменчивости и отбора [8].

Выделяют короткие, средние и длинные волны в развитии экономического цикла составляющих ресурсов и продукции. Н.Д. Кондратьев полагал, что материальной основой больших циклов (длинных волн) является изнашивание, смена и расширение основных капитальных благ, требующих длительного времени и огромных затрат [8].

В соответствии с диалектикой развития любая организация – это открытая социально-экономическая система, которая зарождается, развивается, добивается успехов, ослабевает и прекращает свое существование либо переходит на новую ступень развития.

Модель жизненного цикла является одним из известных инструментов, используемых для описания процесса развития любой экономической системы. На основе модели жизненного цикла можно проанализировать отдельные факторы, влияющие на организационную эффективность. Разнообразие видов жизненного цикла позволяет анализировать изменения, происходящие на различных уровнях управления промышленным предприятием [9].

Предприятие, как производственная система, в процессе жизненного цикла находится в состоянии *динамического равновесия как с внешней средой* (конкретная деловая рыночная среда и прочие неэкономические составляющие внешней среды), *так и с внутренней средой организации* (параметры производственной и управленческой структур, управление персоналом, внутрифирменный учет и финансовые потоки, издержки и т. д.).

Именно динамический характер равновесия делает производственную и организационную структуры предприятия устойчивыми и дает ему возможность существовать во времени и пространстве. Если возникает устойчиво неравновесное состояние (поломка оборудования, сбой поставки материальных ресурсов, задержки поступления денежных средств, брак продукции и т.д.) – это означает, что нормальный процесс на предприятии нарушен и его следует восстанавливать.

Концепция эволюционного развития систем предполагает сопоставление результативности системы по стадиям жизненного цикла. «Традиционно ... принимают за аксиому то, что фирмы стремятся к максимизации своих прибылей. Однако, лишь в случае применения принципа максимизация стоимости имеется цель, которую можно принять фирме, руководствуясь исключительно соображениями эффективности» [4, с.74].

В качестве результирующего показателя роста (развития) может использоваться показатель чистых активов, который ежегодно по оси времени жизненного цикла организации впитывает капитализированную часть прибыли. Тогда получается S-образная кривая динамики чистых активов или их прироста (рис.1). Такие кривые склонны принимать S-образную форму, т.е. стремиться к пределу, математики называют их "логистическими" [1]. S-образная кривая описывает закономерность изменения получаемых системой приростов капитала от вложенных затрат в объект управления. В начале кривой при малых затратах эффект растет быстро, затем после точки перегиба при росте затрат прирост эффекта замедляется.

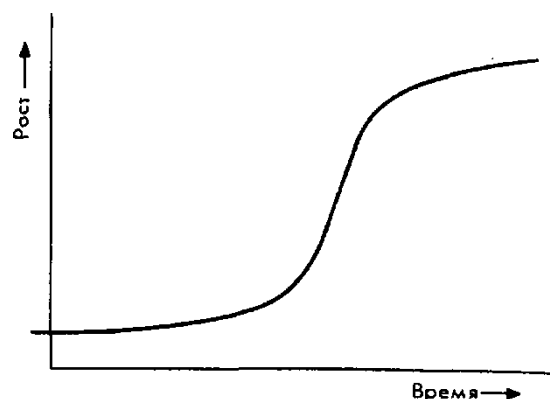


Рис.1- Логистическая S-образная кривая

Такой ход событий характерен для всех процессов роста объёмов выпуска, по мере того, как они приближаются к своему теоретическому пределу. Тогда обнаруживается, что для каждого эквивалентного периода времени в прошлом и для каждого дополнительного капиталовложения, улучшение (прирост стоимости) становится все менее и менее значительным.

Если переход на новый уровень развития предприятия является конкурентоспособным, то предприятие продолжает жизненный цикл и переходит на другую S-образную кривую.

Это следует из обновления основного капитала (создание, реконструкция, технические перевооружение, расширение производственной мощности). После инвестиций обновляется жизненный цикл предприятия, который отражается финансовым циклом начиная с освоения инвестиций и реализации инвестиционного проекта. После завершения инвестиционного проекта предприятие наращивает свою выручку и достигает порога рентабельности (нулевого прироста прибыли), далее накапливает запас финансовой прочности и реализует новый инвестиционный проект. Если предыдущий инвестиционный проект неудачен, то фирму ждут очень тяжелые времена с высокой вероятностью банкротства и прекращения собственного существования.

Поэтому зарождение или обновление (оздоровление) жизненного цикла предприятия является важным стратегическим решением бизнеса, повышающего его эффективность, и затрагивает цепочки смежных предприятий, охватывая потоки от исходных ресурсов до конечного потребителя. «Этот процесс – вызов эпохи глобализации ... привел к формированию нового управленческого мышления – процессно-стоимостного подхода к управлению бизнесом» [2, с.5], который требует проведения организационного проектирования бизнеса.

«Результатом организационного проектирования ... является разработка и корректировка стратегии развития, а также построение бизнес-процессов создания стоимости для потребителя, начиная проектированием изделия и заканчивая его утилизацией после использования потребителем» [2, с. 6].

Успешные предприятия, “становящиеся более здоровыми ” после каждого жизненного цикла обновления становятся крупнее, а их бизнес растёт. Большие компании в силу воздействия эффекта масштаба более устойчивы по сравнению с мелкими компаниями. Периоды, связанные с получением убытков, не являются исключениями в их “жизни”. Главное для них – получение прибыли в конечном итоге, т. е. на длительных отрезках жизненного цикла.

2. Варианты развития предприятия

Несмотря на социально-экономическую специфику, жизненный цикл организации имеет много общего с жизненным циклом биологических систем. В одной из статей авторов приведена аналогия жизненных циклов в экономике и биологии с указанием таких понятий как генерация, метаморфоз, метаболизм, мутация и т. п. [11]. Продолжим эту аналогию применительно к развитию предприятия в рамках его жизненного цикла.

Для живого организма можно выделить следующие варианты развития:

1) постепенный рост и последующее старение и смерть: зародыш, младенчество, детство, зрелость, старость и смерть;

2) развитие с метаморфозами: так насекомые в своём развитии последовательно находятся в следующих состояниях: яйцо, личинка, куколка, имаго (взрослое насекомое). При этом стадия имаго завершается смертью насекомого.

3) смена внешней оболочки (панциря, кожного покрова) на оболочку большего размера. Это характерно, например, для змей и улиток.

4) развитие с мутациями, которые передаются следующим поколениям. Мутации развивают и совершенствуют способы передвижения, добывания пищи, защиты, выживания в экстремальных условиях.

Для предприятия рассмотренные варианты развития выглядят следующим образом:

1) создание и функционирование предприятия включает: проектирование, строительство, освоение производственной мощности, стабильный выпуск и реализация продукции, падение спроса и выпуска, реструктуризация или ликвидация (рис.2).

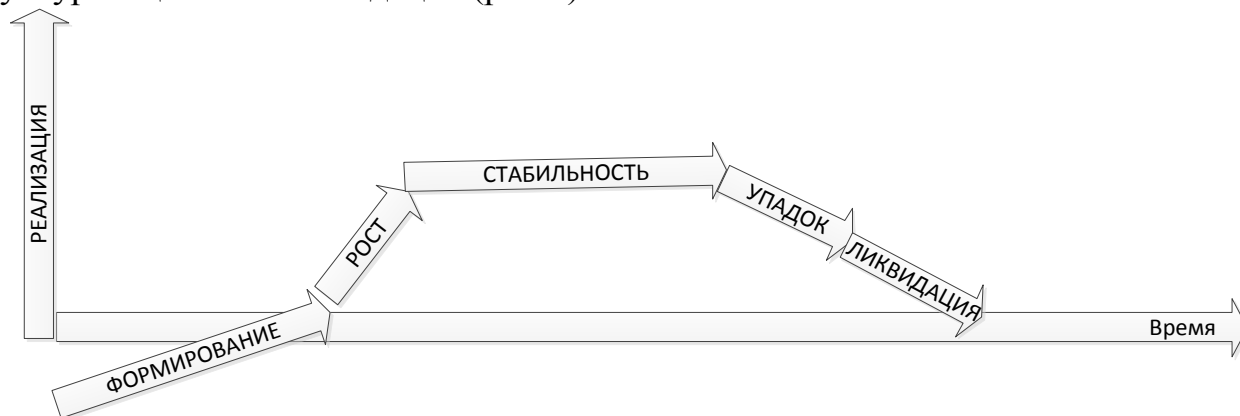


Рис.2 – Классическая модель жизненного цикла предприятия

Между тем развитие многих предприятий не может быть отражено классической кривой жизненного цикла. Так:

а) развитие коммерчески несостоятельных предприятий прерывается на этапе выхода на рынок и завершается банкротством (рис.3);

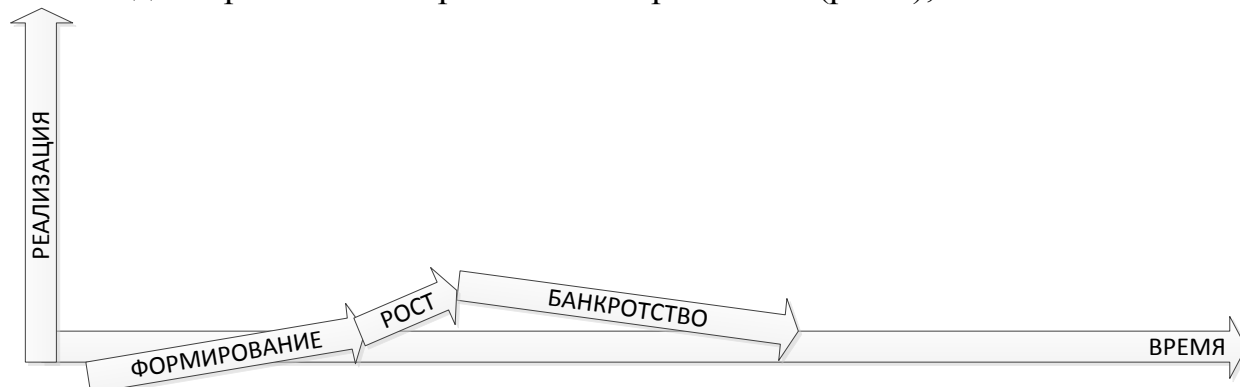


Рис.3 - Жизненный цикл неудачного бизнес проекта

б) стареющие (умирающие) предприятия могут быть реанимированы (при наличии заинтересованных инвесторов) посредством реинжиниринга (санации, реструктуризации, модернизации) и при этом у них возобновляется рост и они восстанавливают и упрочняют свои позиции на рынке (рис.4).

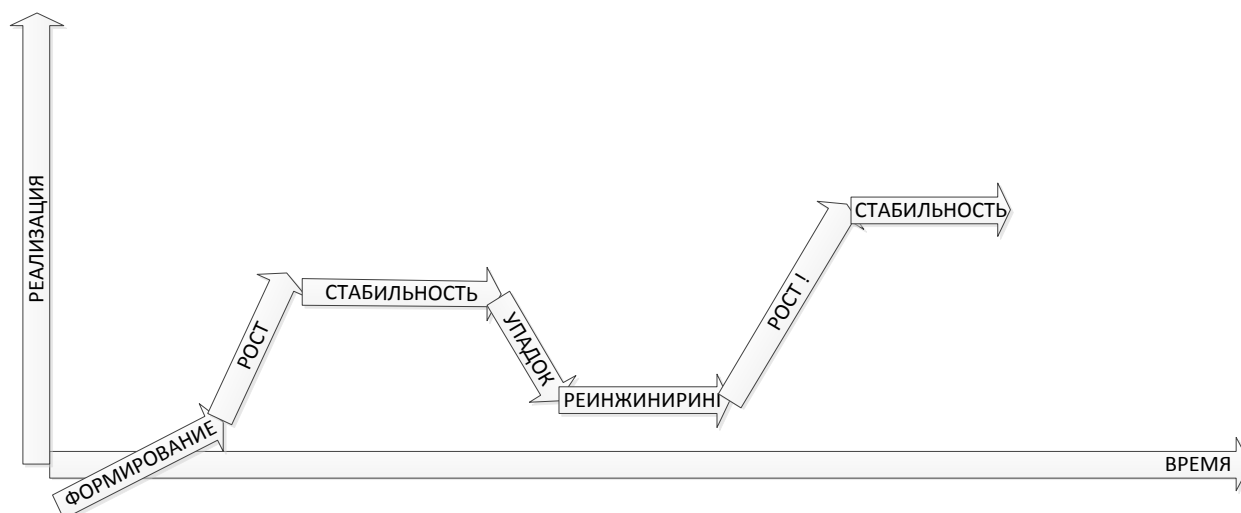


Рис.4 – Жизненный цикл в случае успешного реинжиниринга

2) по типу метаморфоз происходит превращение мелких фирм эксплерентов и коммутантов в крупные фирмы виоленты (рис.5).

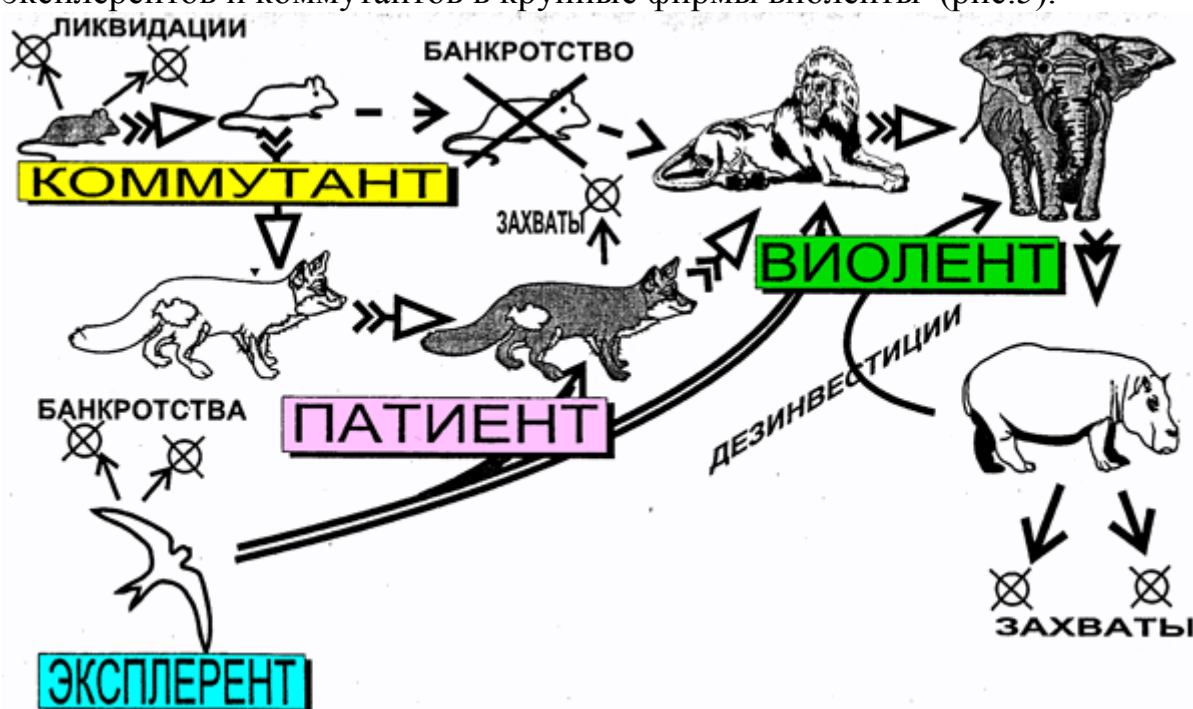


Рис.5 – Жизненный цикл фирмы с метаморфозами [16].

3) обновление состояния предприятия на новом этапе развития характеризуется формированием нового технического базиса (новое оборудование и технологии) и новых организационной и производственной структур (рис. 6)

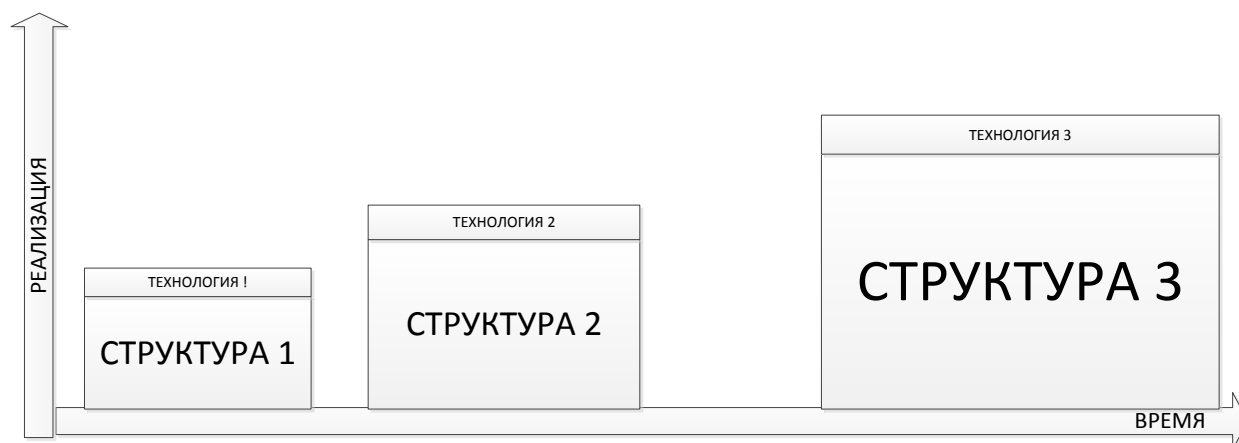


Рис.6 – Рост предприятия с обновлением структуры и технологии

4) мутации, рассматриваемые как инновации, приводят к появлению и использованию более совершенных методов организации и управления производством. Наиболее значимые из нововведений последних десятилетий: бережливое производство, всеобщий контроль качества, всеобщий уход за оборудованием. В качестве мутаций можно также рассматривать введение фирменной торговли своей продукцией и её последующий послепродажный сервис (рис.7).

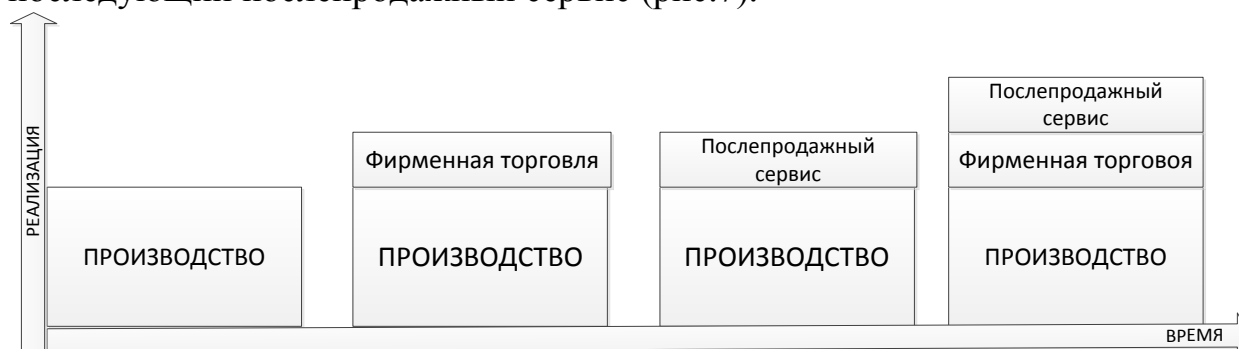


Рис.7 – Развитие предприятия по типу мутаций (приобретения дополнительных возможностей).

В таблице 2 приведено сводное сравнение вариантов развития живых организмов и предприятий.

Таблица 2– Сравнение вариантов развития организма и предприятия

Вариант развития	Живой организм	Предприятие
эволюция	рост и старение, смерть	создание и функционирование, ликвидация или обновление
метаморфозы	пребывание в разных состояниях	превращение мелкой фирмы в крупную
обновление	новый панцирь или кожный покров	новые технологии и структуры
мутации	приобретение новых полезных свойств	диферсификация деятельности, дифференциация продукции,

		совершенствование техники, технологии и организации производства и управления
--	--	---

3. Жизненный цикл организация и создание добавленной стоимости

«В конце XX в., как и на протяжении предшествующих 200 лет, организации бизнеса продолжали развиваться, так как компании постоянно осуществляли инновации и использовали новые возможности внешней среды. Быстрый темп технологических перемен, сочетающихся с падением барьеров в международной торговле, создали новые стратегические и организационные возможности, на которые многие фирмы творчески откликнулись» [5, с.358].

Термин «цепочка создания стоимости» или «цепочка добавленной потребительной стоимости» (value chain) ввел М. Портер. Он представил цепочку создания стоимости в виде последовательности процесса - цепи формирования и создания продукции и её поставок клиентам в требуемом объеме в определенном месте и соответствующее время, рис 8. [10].



Рис. 8 - Цепочка ценности и система ценности [10].

При этом ценность продукта формируется в виде потока её создания. Поток создания ценности - это совокупность всех действий, которые требуется совершить, чтобы определенный продукт (товар, услуга или все вместе) прошел через три важных этапа менеджмента, свойственных любому

бизнесу: **решение проблем** (от разработки концепции и рабочего проектирования до выпуска готового изделия), **управление информационными потоками** (от получения заказа до составления детального графика проекта и поставки товара), **физическое преобразование** (от извлечения сырья до того, как в руках у потребителя окажется готовый продукт).

Очевидно, что в рамках жизненного цикла потоки создания ценности постоянно обновляются в связи с освоением новой продукции и изменения состава покупателей продукции предприятия.

В модели цепочки ценностей по М. Портеру можно выделить организационный циклы бизнеса и жизненный цикл продукта. Организационный цикл бизнеса включает в себя цикл процесса воспроизводства от доступа к ресурсам до получения продукта требуемого качества. Жизненный цикл продукта включает в себя стадии и этапы «петли качества» в соответствии с ИСО 9000 от НИОКР до утилизации.

Продолжая идеи М. Портера о цепочке добавленной стоимости, М. Мейер [3] ввел «цепочку эффективности», предложив процессно-ориентированный анализ рентабельности АВРА (*activity based performance analyses*). Это позволяет при использовании логистического подхода к производству и поставкам направлять усилия на повышение конкурентоспособности продукции, расширение рынков сбыта по всей цепочке вплоть до конечного потребителя, улучшая условия устойчивой работы и развивать сотрудничество с взаимосвязанными предприятиями.

Если главной функциональной составляющей жизненного цикла предприятия является производимая им продукция, потребность в которой определяется жизненным циклом спроса на нее, то основой возможности удовлетворения спроса служит ресурсный потенциал предприятия.

Жизненный цикл ресурсной составляющей, которая определяет рыночный потенциал предложения предприятия, зависит от качества ресурсов (оборудование, материалы, энергия, финансы, персонал и др.), а также возможностей доступа к ним. При этом существует альтернатива – платить больше за качественные ресурсы с последующей окупаемостью или экономить на приобретении ресурсов, что сопряжено с ухудшением качества продукции и вероятным снижением достигаемых финансовых результатов. Следует иметь в виду, что изменение ресурсной составляющей более динамично по сравнению с обновлением продуктов и технологий и может быть осуществлено в более сжатые сроки.

Для увязки с потребными объемами производства продукции и цикличностью спроса на неё *перепроектирование бизнеса создаёт перспективы обновления* продукта и технологии производства, а также использования более рациональных ресурсов и формирования

функциональных свойств продукта, способных полнее удовлетворять требования потребителя [2.с.52].

За время жизненного цикла предприятия происходит многократное обновление выпускаемой продукции. Выпуск продукции на предприятии характеризуется жизненными циклами изделия и товара. Выпускаемая предприятием продукция в рамках потока создания ценности обуславливает взаимодействие производителей, продавцов и потребителей. Следует отметить, что разработана CALS технология информационного сопровождения продукции на всех этапах его жизненного цикла.

Continuous Acquisition and Life cycle Support непрерывная информационная поддержка поставок и жизненного цикла — современный подход к проектированию и производству высокотехнологичной и наукоёмкой продукции, заключающийся в использовании компьютерной техники и современных информационных технологий на всех стадиях жизненного цикла изделия, обеспечивающая единообразные способы управления процессами и взаимодействия всех участников этого цикла: заказчиков продукции, поставщиков и производителей продукции, эксплуатационного и ремонтного персонала. Обмен информацией между производителями, продавцами и потребителями обеспечивает интеграцию их интересов и взаимодействия при производстве, реализации и потреблении продукции. Это очевидно позволяет обновлять и модифицировать цепочки создания ценности продукции [12].

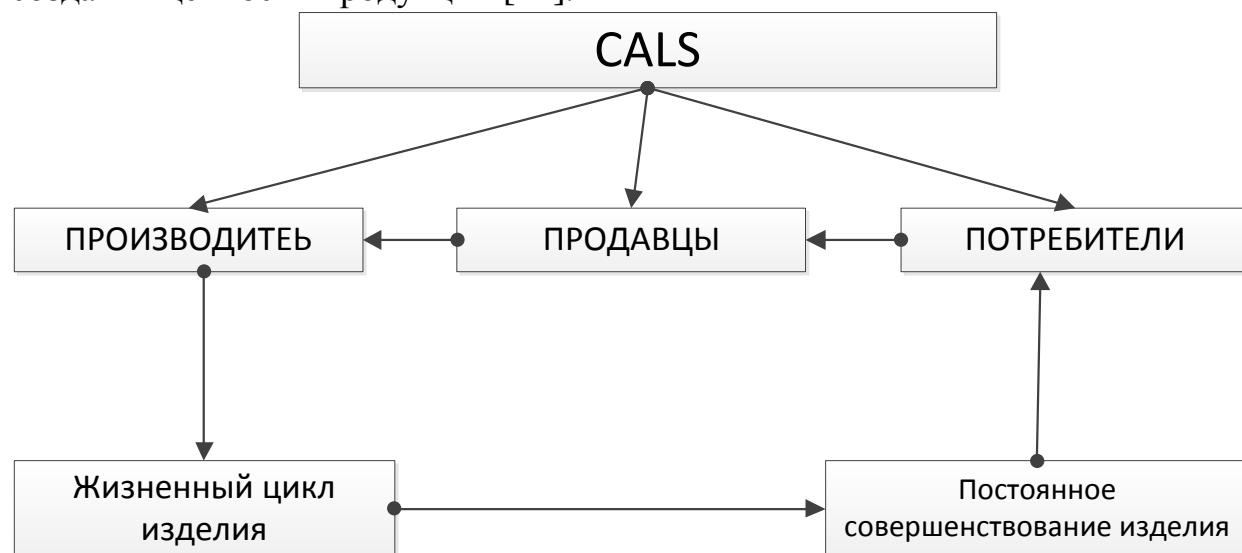


Рис. 9 - CALS – технология.

В Республике Беларусь в 2005-2007 гг. реализована государственная научно-техническая программа "CALS-технологии". В рамках данной программы определены пилотные предприятия, на которых осуществлялись разработка и внедрение компонента поддержки жизненного цикла продукции при конструировании, технологической подготовке выпуска, управлении производством, сбыте и эксплуатации продукции.

Пилотными предприятиями стали ПО "Минский тракторный завод", РУП "БелАЗ", НПО "ВИТЯЗЬ". В числе непосредственных исполнителей разработки: филиал "Центр информационных ресурсов и коммуникаций БГУ", ИП "Омега Софтвр", УП "Микро-Экспресс". В настоящее время работы по программе продолжены [12].

В числе предусмотренных программой разработок по проблематике CALS особого внимания заслуживают средства поддержки товаропроводящих сетей сбыта и эксплуатации изделий на основе интернет-технологий; средства, обеспечивающие параллельное выполнение процессов инжиниринга в различных производственных областях и управления системой качества продукции с применением CALS-стандартов. Так, создание на предприятии Интернет-портала позволяет решить следующие задачи:

- собрать воедино данные, знания и опыт, приобретаемые сотрудниками, и обеспечить доступ к ним из различных частей мира для персонала, партнеров и покупателей;
- обеспечить поддержку процессов по унификации и стандартизации деловых процессов компании.

Это в итоге позволяет: сделать доступнее информацию о продукции и услугах; повысить качество обслуживания клиентов; повысить эффективность коммуникаций и совместной работы между сотрудниками.

Анализ внедрения отечественных и зарубежных разработок в области информационных технологий и систем поддержки жизненного цикла продукции машиностроения позволяет прогнозировать сокращение:

- времени на разработку изделия на 40-60%;
 - времени при поставке новой продукции на рынок - на 25-75%,
 - затраты на проектирование - на 10-30%,
 - затраты на разработку технической документации - на 30-40%
- [12].

Жизненный цикл бизнеса - это последовательная цепочка работ воспроизводственного цикла. Жизненный цикл бизнеса формируется на основных технологических переделах, которые совпадают с цепочкой создания стоимости от запуска в производство исходного сырья до поставки готовой продукции клиентам. Цикличность и объем спроса, на удовлетворение которого работают участники цепочки создания стоимости, задают граничные значения существования бизнеса в данном составе участников, что обусловлено предельно допустимыми издержками производства и реализации продукции.

4. Жизненный цикл и законы развития предприятия.

4.1. Понятие развития

Развитие — это эволюционный процесс перехода системы (организации) из одного качественного состояния в другое. Для перехода в

новое состояние система должна стать неустойчивой. Абсолютно устойчивая система неспособна к развитию, так как любые отклонения от определенного состояния система возвращает в начальное равновесное состояние. Постоянная неустойчивость также вредна, так как исключает адаптивное закрепление полезных характеристик для выживания системы в данной среде.

Различают две формы развития (рис. 10):

1) **эволюционную** - процесс постепенного, непрерывного количественного изменения, подготавливающий качественные изменения;

2) **революционную** – процесс скачкообразного перехода от одного качественного состояния к другому.

Периодическое инновационное обновление является всеобщей закономерностью общества и его организационных систем. Вслед за обновлением следует период сравнительно плавного, равномерного развития, пока не будет исчерпан потенциал его эволюционного совершенствования [7].

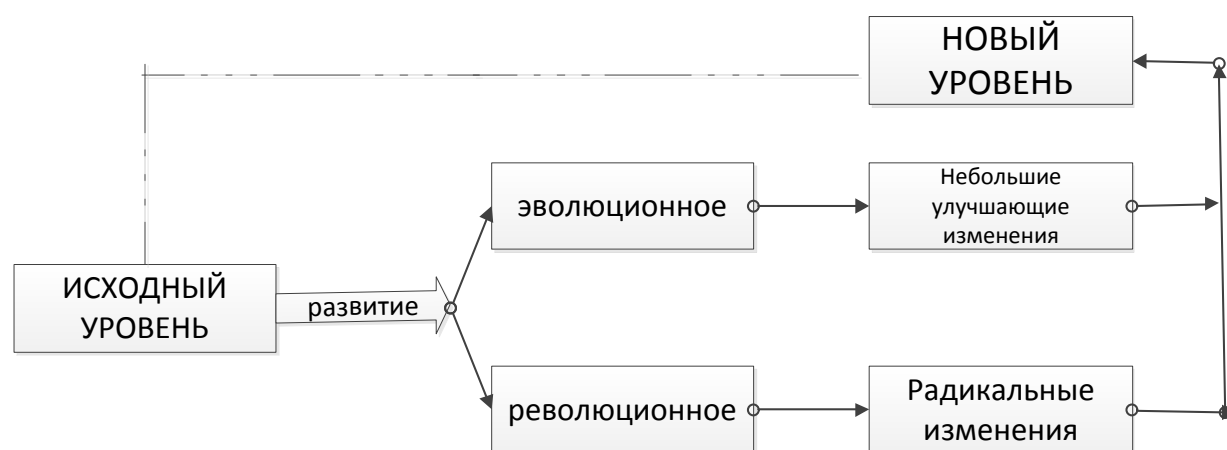


Рис. 10 - Основные формы развития предприятия (организации)

В зависимости от достигаемого результата можно выделить два вида развития (изменений состояния) системы (рис. 11):

1) **прогрессивное развитие**, которое предполагает переход системы от низшего к высшему уровню, от менее совершенного к более совершенному;

2) **регрессивное изменение**, которое означает деградацию системы, снижение уровня знаний и отношений, переход к устаревшим или возврат к прежним формам и структурам.

Деградация системы может быть конечной, что ведет к её исчезновению и временной (преходящей). В последнем случае это предпосылка обновления системы на более высоком уровне. Современная методология обновления производственных систем это реинжиниринг. В

тоже время, развитие систем чаще всего ассоциируется с прогрессом, потому что такова универсальная тенденция эволюции природы и общества.



Рис. 11 - Основные виды развития предприятия (организации)

Кроме этого, как показано в статье авторов «Организационные механизмы А. Богданова и развитие хозяйственных систем», помимо прогрессивного и регрессивного типов можно выделить такие типы развития как неустойчивое и инерционное, а прогрессивное подразделить на устойчивое положительное и устойчивое отрицательное. Также в этой статье охарактеризованы интенсивный, инновационный и экстенсивный типы развития производства предприятия [17].

Развитие любых систем происходит циклически. У каждой системы есть свой цикл формирования и развития, охватывающий период времени от зарождения системы до ее разрушения. Длительное существование систем обуславливается тем, что каждая из них обладает свойством самовоспроизведения (копирования). Если в системе у элементов появляются новые свойства, цикл называется асимметричным и приобретает дисбаланс свойств: в наличии имеются элементы со «старыми» свойствами и элементы с новыми. Однако система становится более совершенной, а ее развитие более интенсивным.

4.2. Закон развития и его принципы.

Закон развития: каждая организация в процессе своего развития стремится к оптимальной самореализации как системы в целом, так и составных ее элементов на основе их активности и динамического равновесия. Каждая организация стремится достичь наибольшего системного потенциала при прохождении всех этапов жизненного цикла.

Развитие бывает не только прогрессивным, но и регрессивным. Жизненный цикл организации включает в себя как прогрессивные этапы развития (создание, рост, зрелость), так и регрессивные – (упадок, ликвидация).

Любая организация постоянно находится между стремлением к прогрессу и регрессивными остановками и отступлениями, вызванными внутренними и внешними деструктивными помехами. Развитие происходит через неустойчивость, изменчивость, бифуркации. Нестабильность способствует отбору лучшего. Сам процесс организации - это развитие и самый главный импульс развития.

Не всякую последовательность изменений можно назвать развитием. Особенно, если в этих изменениях невозможно усмотреть закономерность и цикличность. Само по себе течение времени не является организующим началом. Вместе с тем, при исследовании процессов развития организации необходимо **учитывать исходные установки**: фактор времени, обоснованная интенсивность качественных изменений в ходе развития, соответствие этапам **ЖЦО и следующие принципы развития** (таблица 3).

Таблица 3 - Основные принципы закона развития

Принцип	Содержание
Динамического равновесия	требует согласованности: а) между элементами системы, а также между целым и ее частями; б) между устойчивостью и изменчивостью, самоорганизацией и беспорядком; в) отношений системы с внешней средой. Процесс изменения потенциала системы идет непрерывно, меняются лишь скорость и знак изменений.
Преимущественного развития приоритетных направлений	Организации стремятся перемещать материальные ресурсы с менее важных на более важные и перспективные направления. При дефиците материальные ресурсы в организации перераспределяются на наиболее важные направления и сферы деятельности.
Сменяемости	Развитие материальных систем осуществляется посредством смены их составных элементов. На рынке один товар сменяет другой не только по причине своего преимущества, но и в соответствии с этапом развития всей системы предприятия.
Разумного консерватизма или инерции	Изменение потенциала системы, способствующего развитию, происходит с некоторым запаздыванием, обусловленным временем на подготовку и замену ресурсов или технологий
Адаптации	В каждой организации, для обеспечения устойчивости - гомеостаза системы, создается механизм диагностики внутренних и внешних возмущающих воздействий. На основе диагноза система принимает решения, чтобы сгладить негативные последствия и закрепить позитивные.
Стабилизации	Стремление к стабилизации наиболее эффективных этапов жизненного цикла — этот принцип реализуется совместно со всеми вышеперечисленными принципами.
Преемственность	сохранение положительного накопленного опыта и умений
инновативность	Развитие на основе постоянных улучшений

Перечисленные принципы развития следует принимать во внимание при разработке и реализации проектов реинжиниринга бизнеса, проведения реструктуризации и санации действующих предприятий, что может осуществляться неоднократно в пределах жизненного цикла предприятия.

Реинжиниринг бизнес-процессов (англ. *Business process reengineering*) — фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения максимального эффекта производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности. При этом происходит резкое, скачкообразное улучшение в

основных актуальных показателей деятельности предприятия: стоимость, качество, услуги и темпы. Реинжиниринг должен рассматриваться как альтернатива традиционным стратегиям обновления деятельности предприятия: инновационное развитие, санация, реструктуризация, реконструкция, модернизация [14].

Целесообразен мониторинг жизненного цикла предприятия и разработка стратегий обновления его состояния с учётом изменений внешней среды и потенциала предприятия.

В тоже время по опыту японских предприятий совершенствование производственной и управленческой деятельности должно осуществляться непрерывно на всём протяжении жизненного цикла предприятия и на всех уровнях управления.

На основе опыта Тойоты авторами разработана соответствующая таблица 4, в которой показана деятельность по совершенствованию производства и управления на предприятии для поддержки его жизненного цикла [15].

Таблица 4– Подход Toyota к решению проблем по поддержке жизненного цикла предприятия

Вид проблем	Масштабы охвата	Примеры	Организация процессов решения проблем
Крупные проблемы, единичные, высокой сложности, с трудом поддаются решению	Влияют на всю организацию, завод или подразделение, затрагивают несколько подразделений.	Разработка новой модели. Запуск в производство новой продукции. Переподготовка кадров.	Практические тренинги для менеджмента. Межфункциональные команды. Целевые программы и матричные структуры. Участие менеджмента завода /подразделения.
Проблемы среднего масштаба, количество незначительное, средний уровень сложности, умеренная трудность решения	Влияют на работу подразделения, цеха или отдела. Это проблемы качества, роста производительности труда, экономии ресурсов.	Разработка новых процессов. Закупка нового оборудования. Новые методы организации и управления.	Межфункциональная команда в масштабе подразделения. Межгрупповая команда. Кружки качества. Поддержка начальника цеха или менеджера подразделения
Незначительные проблемы, количество неограниченно, решить не сложно	Множественно возникающие в течение дня на участках и рабочих местах и вызывающие	Устранение небольших проблем и потерь. Непрерывное совершенствование в незначительных	Решается главным образом силами сотрудников. Возможно решение малой группой. Поддержку обеспечивает мастер.

	незаметные на первый взгляд потери времени и перерасход ресурсов.	масштабах	
--	---	-----------	--

Выводы:

1. В рамках ЖЦО происходят многообразные изменения в состоянии производственной системы, которые обеспечивают стабильное её функционирование, адаптацию к изменяющейся внешней среде и переход на новый организационно-технический уровень.

2. Жизненный цикл организации это одновременно и совокупность процессов его развития. При этом контроль процессов развития производственной системы предполагает их ориентацию на прирост стоимости активов организации.

3. В рамках жизненного цикла следует уделять особое внимание потокам формирования ценности производимой продукции, что предполагает активное сотрудничество организации с поставщиками ресурсов и покупателями продукции.

4. CALS технология успешно используется для информационного обеспечения жизненного цикла продукции и позволяет интегрировать взаимодействие производителей и потребителей для совершенствования и повышения её уровня. В свою очередь тесная информационная связь с потребителями положительно влияет на устойчивость предприятия в рамках жизненного цикла.

5. Рассмотрены формы (эволюционная и революционная) и виды (прогрессивное и регрессивное) развития организации.

6. Сформулированы принципы закона развития организации: динамическое равновесие, преимущественное развитие приоритетных направлений, сменяемость технологий и структур, разумный консерватизм или инерция, стабилизация, преемственность, инновативность.

7. Практическое значение теории жизненного цикла организации в том, что она позволяет отслеживать стадии развития производственной системы в рамках его цикла и принимать меры по адаптации ее состояния к новым условиям хозяйствования.

8. Для продолжения жизненного цикла при приближении этапа упадка следует реализовать одну из стратегий обновления: санация, модернизация, реструктуризация, реинжиниринг.

9. Должна осуществляться целенаправленная поддержка жизненного цикла предприятия посредством постоянного совершенствования производственной и управленческой деятельности предприятия на всех уровнях управления.

Использованные источники:

1. Бир С. Мозг фирмы: Пер. с англ. - М.: Радио и связь, 1993. — 416 с.
2. Масленников В. В., Крылов В. Л. Процессно-стоимостное управление бизнесом. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 285 с.
3. Мейер Маршал В. Оценка эффективности бизнеса Пер. с англ. А.О. Корсунский. – М.: ООО “Вершина”, 2004. – 272 с.
4. Мильгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т./ Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. 468 с.
5. Мильгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т./ Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 2. 422 с.
6. Широкова Г.В., Работа выполнена при финансовой поддержке Международного научного фонда экономических исследований академика Н.П. Федоренко. Проект № 2005-060. © Г. В. Широкова, 2006.
7. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец; Междунар. ин-т. П. Сорокина – Н. Кондратьева. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2004. – 444 С.
8. Юрий Яковец Волны Кондратьева и цикличная динамика экономики и войн: теория и будущее. *"Экономические стратегии"*, №3-2005, стр. 06-11
9. Источники интернета.
10. Porter М.Е. Competitive Advantage. – New York Free Press, 1985, с. 2, 3
11. Лайкер Дж. Практика дао Toyota: Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota /Дж. Лайкер, Дэвид Майер; пер. с англ. –М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 588 с.
12. Юданов А.Ю. Конкуренция. Теория и практика., М. «Акалис», 1996
13. Барановский А. Г., Тренихин А.П., Жизненный цикл как экономическая категория. Электронный журнал «Экономика и социум», 2013, № 3. <http://www.iupr.ru>
14. Валерий Васютович, Сергей Самотохин, Георгий Никифоров CALS-технологии - одно из важных средств повышения эффективности... <http://www.osp.ru/cio/2001/04/171717/>
15. CALS в Беларуси http://express-step.ucoz.ru/publ/cals/cals_v_belarusi/1-1-0-12.
16. Реинжиниринг бизнес-процессов. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
17. Барановский А. Г., Тренихин А.П., Организационные механизмы Богданова и развитие хозяйственных систем, Электронный журнал «Экономика и социум», 2014, <http://www.iupr.ru>

*Трифонов Л. В., к.п.н.
заведующий кафедрой экономики и управления
Трифонов Н. И.
студент
филиал КузГТУ
Россия, г. Прокопьевск*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК УСЛОВИЕ БЛАГОПОЛУЧИЯ РЕГИОНА

Аннотация. Работа посвящена вопросам регионального развития, в частности инвестиционной политике Кемеровской области в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность, зоны экономического благоприятствования, «точки роста», кластеры, качество жизни.

В условиях быстрого развития новых технологий возрастает значимость проблемы сохранения конкурентоспособности экономики России и ее регионов, поэтому поиск резервов конкурентоспособности становится особенно актуальным.

Цель работы - выявление проблем формирования инвестиционной привлекательности Кемеровской области и определение основных направлений инвестиций в регион.

Инвестиционная привлекательность - это не только финансово-экономический показатель, а модель количественных и качественных показателей - оценок внешней среды и внутреннего позиционирования объекта во внешней среде, качественная оценка его финансово-технического потенциала, что позволяет варьировать конечный результат.

Кузбасс в настоящее время – один из лидеров по объему инвестиций среди регионов Сибирского федерального округа и России в целом. По итогам 2012 года Кемеровская область занимает 10-е место в РФ и 2-е место в Сибирском федеральном округе.

В области проводится активная политика, направленная на привлечение инвестиций.

По итогам 2012 года в экономику региона привлечено 264,4 млрд руб. инвестиций, что на 14% больше, чем в 2011 году. В 2012 году на каждый рубль государственной поддержки приходилось 72,8 рубля частных инвестиций в экономику области. За 2012 год в область поступило 1,3 млрд. долларов США иностранных инвестиций.

Исследователи выделяют 3 возможных пути формирования инвестиционной привлекательности Кемеровской области. *Первый путь* – «эксплуатация» региональными фирмами реальных исторических событий, произошедших или якобы имевших место в определенное время на территории региона. *Второй путь* – развитие бренда, символизирующего

привлекательность территории для потребителей услуг и сопутствующих им товаров. *Третий путь* — представление региона как объекта, привлекательного для инвесторов. Привлекающие факторы — наличие перспективных с точки зрения вложения инвестиций и налаживания деловых связей предприятий, потенциал туристической индустрии, ее инфраструктура.

Конкурентными преимуществами социально-экономического развития Кемеровской области являются:

- высокий индустриальный потенциал;
- значительный объем собственных полезных ископаемых и природных ресурсов;
- высокая доля городского населения, хорошо развитая транспортная инфраструктура;
- развитая инфраструктура розничного потребительского рынка, высокий объем розничного товарооборота;
- развитая система образования, здравоохранения, культуры и спорта.

В Кемеровской области действует комплексная система региональных законов, направленных на повышение инвестиционной привлекательности Кемеровской области.

Например, для проектов, которые являются приоритетными для Кузбасса, то есть имеют инновационную направленность и социальную значимость, предусмотрено предоставление льгот по региональным налогам.

Так, в Кемеровской области реально работают законы, которые гарантируют инвесторам:

- снижение налога на прибыль с 18% до 13,5%;
- освобождение от налога на имущество организаций;
- снижение до 5% ставки налога при применении упрощенной системы налогообложения.

Государственная поддержка предоставляется инвесторам различных категорий: субъектам собственно инвестиционной деятельности, участникам зон экономического благоприятствования (ЗЭБ), инноваторам, товаропроизводителям. Всего в 2012 году перечисленным категориям предоставлено 205 млн руб. государственной поддержки, в том числе налоговые льготы — 202,8 млн руб., субсидии на возмещение части процентов по банковским кредитам.

В Кемеровской области инвесторам предоставляется возможность развивать свой бизнес на земельных участках, обеспеченных инженерной инфраструктурой, или с возможностью подключения к ним. Речь идет о зонах экономического благоприятствования.

В настоящее время в Кузбассе уже создано четыре зоны экономического благоприятствования. В 2010 году появились зоны в

Таштагольском районе (специализация – туризм и отдых), в Юргинском (специализация – индустриальное домостроение и производство строительных материалов) и Ленинск-Кузнецком (специализация – конвейерные системы, переработка промышленных отходов) городских округах. В конце 2012 года одобрен проект создания ЗЭБ в городе Прокопьевске (специализация – машиностроение).

На территории зон уже реализуются крупные инвестиционные проекты общей стоимостью более 7,5 млрд рублей. Все эти проекты были включены в комплексные инвестиционные планы модернизации моногородов. В результате для площадок были созданы объекты инфраструктуры: электросети, подстанции, водопроводы, дороги. И это позволило начать реализацию ряда крупных проектов, в том числе с иностранным участием.

Инвестиции в Кемеровской области в основном сосредоточены по 6 приоритетным направлениям – «точкам роста», которые способны изменить структуру региональной экономики и обеспечить уход от монозависимости:

1. Развитие метано-угольной отрасли

В Кемеровской области создается новая метано-угольная отрасль, развитие которой обеспечивает получение нового ценного энергоносителя и безопасность шахтерского труда. Запасы метана в Кемеровской области составляют 13 трлн. кубометров. Это соответствует 9% общемировых и 26% российских разведанных запасов газа. Компания ООО «Газпром добыча Кузнецк», которая является представителем ОАО «Кузбасский технопарк», реализует проект по организации промышленной добычи метана. К 2025 году угольный газ должен полностью заменить поставки в Кемеровскую область природного газа с месторождений северо-запада Сибири. Из Кемеровской области газ будет поставляться в субъекты Российской Федерации юга Западной Сибири. За период с 2008 по настоящее время вложено более 4,5 млрд рублей инвестиций, добыто свыше 20 млн кубометров газа. В 2010 г. запущены две модульные электростанции, работающие на метане. В этом году запущены еще две. Проектируется еще три. Развитие промысла позволит обеспечить предприятия и население области новым видом топлива и дешевой местной электроэнергией. А главное – повысит безопасность шахтерского труда. Общий объем инвестиций в проект с годовой производственной мощностью к 2030 году 4–4,5 млрд. кубометров газа составит 85 млрд. рублей. Это на 30% дешевле, чем аналогичные проекты на севере страны, и на 50% выгоднее, чем газовые проекты на северном шельфе.

2. Развитие нефтеперерабатывающей отрасли

На севере области ведется строительство трех нефтеперерабатывающих заводов. В 2009 году ЗАО «НефтеХимСервис» приступило к реализации инвестиционного проекта – крупнейшего в

Кемеровской области и одного из крупнейших в Сибири – строительству Яйского нефтеперерабатывающего завода с объемом переработки 6 млн. тонн в год и глубиной переработки до 93%. В 2012 году запущена первая очередь завода мощностью 3 млн. тонн. Окончание строительства завода планируется на 2017 год. С 2006 года реализуется проект строительства нефтеперерабатывающего завода мощностью 500 тысяч тонн в год в Анжеро-Судженском городском округе. В 2010 году запущена первая установка первичной перегонки нефти годовой производительностью 150 тысяч тонн. В дальнейшем мощность переработки будет доведена до 1 млн. тонн. Еще один нефтеперерабатывающий завод в Анжеро-Судженском городском округе – «Северный Кузбасс» – при выходе на проектную мощность обеспечит мощность переработки в объеме 2 млн. тонн в год. Первая очередь завода введена в эксплуатацию в 2007 году, в 2018 году планируется окончательное завершение строительства.

3. Производство транспортных средств

В зоне экономического благоприятствования «Северная промзона» (Ленинск-Кузнецкий городской округ) развивается кластер предприятий по производству конвейерного оборудования.

В Новокузнецком городском округе и в Новокузнецком муниципальном районе реализуются проекты по производству универсальных полувагонов, строительству и эксплуатации вагоноремонтного депо. В сентябре 2012 года ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» получил сертификат на инновационный полувагон модели 12-9850 преимущества данной модели состоит в том, что срок службы увеличен до 32 лет, пробег до деповского ремонта 500 тыс. км, увеличенный объем кузова до 90 куб. м. В России это первый вагон с таким объемом кузова. Интересен он прежде всего угольщикам потому, что его использование позволит значительно повысить экономическую эффективность перевозок при той же протяженности железных дорог.

ООО «Сибирская вагоноремонтная компания» (дочерняя организация ООО «ЗапСиб-Транссервис») завершает проект «Строительство и эксплуатация вагоноремонтного депо мощностью 4800 ремонтов в год в г. Новокузнецке Кемеровской области». Главная цель строительства – создание собственных ремонтных мощностей для обслуживания эксплуатационного парка головной компании – ООО «ЗапСиб-Транссервис». Одновременно компания налаживает партнерские отношения с другими вагоностроительными и эксплуатирующими российскими организациями для обслуживания их вагонов, включая создание специализированных центров.

Депо построено в Новокузнецке – одно из крупнейших грузовых узлов страны. Открыто депо в феврале 2013 г. На проектную мощность планируется выйти уже к концу текущего года. Мощности нового

современного депо позволяют ремонтировать до 4,8 тыс. вагонов и до 25 тыс. колесных пар в год.

ООО «КузбассБелАвто» (г. Прокопьевск) в рамках совместного проекта с заводом ОАО «Белкоммунмаш» (Республика Беларусь) осуществляет сборку трамваев. В 2012 году было выпущено 15 трамваев.

4. Формирование углехимического кластера

В Кемеровской области развивается инновационный кластер комплексной переработки угля и техногенных отходов, который направлен на создание принципиально нового вида экономической деятельности на стыке органической химии, химического материаловедения, коксохимии, в котором каменный и бурый угли являются первой (исходной) стадией в цепочке по формированию добавленной стоимости.

Предприятиями данного кластера являются ОАО «Кокс» и ОАО «Азот». Их дополняют два десятка малых инновационных предприятий, единственные в России академические институты угля и углехимии, профильные высшие учебные заведения, несколько специализированных проектных организаций. Всего на предприятиях действующего углехимического кластера занято 26 тысяч человек.

Современные технологии позволяют производить из угля более 130 видов химических полупродуктов, которые в дальнейшем используются для производства свыше 5 тысяч видов продукции. В результате глубокой переработки угля и техногенных отходов в рамках кластера планируется получать более 100 различных продуктов углехимии, среди которых кокс, полукокс и коксовый газ; химические продукты; углеродные материалы; бензин, строительные и углеродные материалы.

В 2012 году по итогам конкурса программ по развитию пилотных региональных кластеров в Министерстве экономического развития РФ распоряжением Правительства РФ кузбасский кластер «Комплексная переработка угля и техногенных отходов» включен в число 25 лучших проектов страны.

5. Развитие туристического кластера

В Таштагольском муниципальном районе создана зона экономического благоприятствования туристического типа «Горная Шория», развивается международный курорт круглогодичного функционирования. Реализуются крупные инвестиционные проекты по созданию горнолыжного комплекса и развитию туристической инфраструктуры.

Сектор «А» – действующий горнолыжный комплекс СТК «Шерегеш». С 2000 года в развитие курорта вложено более 10 млрд. рублей, построено 48 гостиниц на 2,5 тысячи мест, 57 кафе и ресторанов, 17 подъемников, 4 культурно-развлекательных центра, 19 горнолыжных трасс мирового уровня общей протяженностью 42 км. С 2012-го по 2020 год в развитие курорта планируется вложить еще более 3 млрд. рублей.

Крупнейшими инвестпроектами в области туризма также являются:

- строительство гостиничного комплекса круглогодичного функционирования на 300 мест (инвестор – ООО «Альпен-Клаб»). Объем инвестиций – 1,1 млрд рублей;
- строительство гостиничного комплекса «Каскад» (инвестор – ООО «Каскад-Финанс»). Объем инвестиций – 1,6 млрд рублей;
- развитие горнолыжного комплекса в секторе «Е» (инвестор – ХК «Кем-Ойл»). Объем инвестиций – 500 млн рублей.

6. Развитие инноваций

В рамках ОАО «Кузбасский технопарк» (г. Кемерово) 26 представителей реализуют инновационные проекты в сфере производства углеродных материалов, производства средств безопасности ведения горношахтных работ, информационных технологий и другие проекты. Также в рамках технопарка развивается биомедицинский кластер по производству биоматериалов и биопротезов для сердечно-сосудистой хирургии.

В 2012 году Кемеровская область заняла 1-е место в Сибирском федеральном округе по показателю привлечения иностранных инвестиций в регион. В Кемеровской области реализуются проекты крупных известных мировых компаний: Komatsu (Япония, представитель – ООО «Комацу СНГ»), БелАЗ (Белоруссия, представитель – ООО «КузбассБелАвто»), Joy (США, представитель – ООО «Джой Глобал», Hitachi (Япония, HitachiLtd) и Liebherr (Германия).

В результате анализа также были выявлены основные риски, определённые существующими тенденциями социально-экономического развития.

- Риски градообразующего предприятия (закрытие предприятий, высокий травматизм, банкротство собственников).
- Риски экономической деятельности и малого бизнеса (снижение объёмов производства, строительства, потеря кадров).
- Риски инфраструктуры (ограниченность транспортных и энергетических мощностей).
- Риски населения (несвоевременная выплата заработной платы, повышение уровня безработицы).
- Риски органов местного самоуправления (потеря налоговых и неналоговых источников бюджета).

Поэтому привлечение инвестиций в экономику региона и развитие предпринимательского климата являются стратегическими приоритетами региональной политики, в соответствии с которыми инвесторам для реализации проектов на территории Кемеровской области предоставляются все необходимые условия.

Реализация формируемой инвестиционной политики в перспективе должна превратить Кузбасс в ведущий российский центр технологического обеспечения горнодобывающей промышленности мирового значения и кардинально повысить качество жизни населения в регионе.

Использованные источники:

1. Инвестиционный паспорт Кемеровской области.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации об утверждении Плана мероприятий по реализации «Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года» [от 28 мая 2011 г.], № 924-р
3. Постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 02.12.2011 N 546 (ред. от 29.07.2013) «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Повышение инвестиционной привлекательности Кемеровской области» на 2012 - 2015 годы»
4. <http://www.ako.ru/default.asp> Официальный сайт Администрации Кемеровской области
5. [http://www.technopark42.ru/Кузбасский Технопарк](http://www.technopark42.ru/Кузбасский_Технопарк)
6. <http://www.resfo.ru/> Сибирский бизнес-обозреватель

*Трифонов Е.Г.
студент 2-го курса
«Российский государственный
профессионально – педагогический университет»
Россия, г. Екатеринбург*

НЬЮАНСЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В статье обозначены основные подходы к пониманию профориентации современной России, а так же проблемы с которыми сталкиваются молодые люди при выборе профессии.

Ключевые слова: профориентация, выбор профессии, компетенции, карьерный рост, престижность, образование

Проблема профориентации молодежи всегда привлекала своей актуальностью многих специалистов. Исследованию проблемы профессиональной ориентации учащихся посвящено множество диссертаций, монографий, брошюр, статей, обобщен опыт работы многих сотен практиков. Научное и практическое решение вопросов профессиональной ориентации школьников является ответом на социальный заказ страны правильного подбора кадров, их подготовки и последующего закрепления в избранной профессии [1, с. 54].

Верный выбор профессии – это залог будущего успеха, а главное, удовлетворения тем делом, которым вы будете заниматься.

Карьера для современного молодого человека однажды может «упереться в потолок», достигнув своих предельных высот. Происходит это

по разным причинам. Например, может сработать известный «принцип Питера», когда человек в своем продвижении по должностной лестнице достигает той ступеньки, на которой кончается его компетентность, и, значит, дальнейшее развитие карьеры вверх становится уже невозможным.

Другой причиной может стать изменение самой профессии или ее места в современных условиях.

Ключевая проблема российской экономики - недостаточная ее конкурентопродуктивность, обусловлена в том числе отставанием в развитии системы профессионального образования изменяющимся представлениям современного рынка труда о человеке труда, качестве человеческого капитала. Действительно, развивающиеся конкурентные рынки предъявляют все новые и новые требования к качеству продукции, работ, услуг, что побуждает субъекты хозяйствования к инновациям в сфере технологий получения продуктов, проведения работ, оказания услуг, реализации инвестиционных проектов модернизации производственной базы на новой технической основе.

Эти преобразования порождают ажиотажный спрос на квалифицированные кадры. Так, по информации органов занятости населения, от 60 до 90% вакансий региональных рынков труда приходится на вакансии профессий высококвалифицированных рабочих, доля которых от общего количества занятых в экономике рабочих составляет, по экспертным оценкам Российского союза товаропроизводителей, лишь чуть более 5% против 40-55 % в развитых странах Европы и США. При этом средний возраст высококвалифицированного российского рабочего составляет 54-55 года [5].

Остро ощущается нехватка работников новых профессий, либо специалистов, обладающих обновленными знаниями и умениями в рамках существующих профессий. По мере увеличения сложности производственных процессов растет и уровень требований работодателей к квалификации персонала. Таким образом, представляется, что профессиональное образование находится на этапе принципиальных перемен.

Еще одной причиной карьерного «ступора» может стать изменение самого человека. Ни для кого не секрет, что все мы с годами, становимся старше, и многое, что когда-то давалось легко и просто, вызывает все больше затруднение.

Американцы утверждают, что работу надо кардинально менять не реже, чем раз в пять лет. Основой для такого правила не всегда является стремление успешного продвижения в какой-либо области деятельности. Поэтому стремление к карьерному успеху может диктовать несколько иной подход в отношении к старому рабочему месту и, соответственно, к выбору нового. Однако наша российская профессиональная действительность более

динамична, чем в тех же Штатах, славящихся своей любовью к переменам, поэтому нашей амбициозной молодежи надо заранее психологически настроиться на возможность несколько раз радикально поменять содержание своей работы. Это заставляет совершенно по-другому относиться к вопросу профессиональной ориентации по сравнению с не столь далеким советским прошлым [2].

В советской школе исходным посылом было понимание труда как позиции, которую занимает (займет) человек по отношению к обществу и общественным интересам. Чем более соответствует труд граждан интересам общества, тем больших результатов достигнет общество и каждый его гражданин.

В западной школе профессиональной ориентации разрабатывается в первую очередь вопрос подбора (соответствия) кадров для нужд конкретного производства. Человек рассматривается как ресурс для выживания экономической машины. Отсюда и обилие тестовых методик для проверки соответствия человека по своим психофизиологическим, интеллектуальным и прочим параметрам возлагаемой на него трудовой функции. Человеку предлагается «грамотно вложиться в собственное образование» и затем попытаться «выгодно продать себя». Такой подход к профессиональной ориентации сопряжен с иными временными и финансовыми затратами, иной скоростью социального и психоэмоционального созревания личности, прочими последствиями для жизнедеятельности как индивидуума, так и общества [4, с. 27-29].

Сегодня профориентация понимается как деятельность, направленная на помощь в выборе профессии через организацию процесса определения индивидом вида трудовой деятельности, в которой он хочет себя проявить; оказание консультационной помощи в осознании им склонностей и способностей к этому виду деятельности; предоставление информации о каналах и средствах приобретения знаний, умений и навыков для овладения профессией.

Таким образом, в настоящее время мы имеем ситуацию, когда амбициозные в карьерном аспекте люди оказываются в состоянии выбора или изменения своей профессии, обусловленном требованиями изменчивой деловой среды. И если ранее выбор профессии был вопросом государственной важности, то теперь он оказывается задачей сугубо частного характера. А раз так, то каждый профессионал должен в этом деле проявлять личную активность, рассчитывая в основном на себя [3, с. 26-29].

Получается, что начинающий молодой человек свою трудовую биографию оказывается в замкнутом круге: для того чтобы начать работать, надо выбрать профессию, а для выбора профессии полезно предварительно поработать. Любой молодой человек, начинающий свой трудовой путь и имеющий карьерные амбиции, должен проанализировать рассматриваемые

профессии по нескольким параметрам. Во-первых, необходимо оценить возможности, предоставляемые профессией для карьерного роста: узнать, сколько ступенек должностной лестницы можно реально пройти, не меняя своей профессии; выяснить, какое развитие для данной профессии является естественным. Иными словами, необходимо заранее понять, в какую новую профессию логичнее переходить из старой, достигнув ее карьерного потолка. Есть ведь профессии, по своему роду являющиеся тупиковыми, и когда-то из них приходится переходить в иные, причем, с практически полной потерей прежнего профессионального капитала. Для карьеры желательно выбирать такую профессию, которая стоит в ряду нарастающей цепочки профессий, приобретенный на одном рабочем месте, является стартовой площадкой для освоения новой области деятельности.

Использованные источники:

1. Копытов М.А. Федотова Е.Е., Л.А. Новикова. Трудоустройство выпускников учебных заведений как педагогическая проблема (на опыте западных стран) // Вестник ТГПУ. 2006. Выпуск 10 (61). Серия: педагогика.
2. «Педагогическая психология» Столяренко Л.Д.. — Ростов-на/Дону: Феникс, 2000.
3. Журухин Г.И., Руткаускас Т.К. Моделирование экономических процессов в образовании (статья) Журнал «Образование и наука», - Известия Уральского отделения российской академии образования, 2011г., №4
4. Журухин Г.И. Прикладные исследования в формировании компетенций и умений преподавателя высшей школы (статья)10 международная научно-методическая конференция " Новые образовательные технологии в вузе" февраль 2013, Уральский федеральный университет
5. URL: www.fadm.gov.ru
6. Бобкова Н.Д., Гиль С.С., Малин С.В. Профориентация молодежи: теории и практики. Курган, 2009. <http://www.rostrud.ru/>

Трутнева Е. В.

студент

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Данная статья посвящена изучению проблем совершенствования финансовой системы России в настоящее время. Так как единого теоретического решения по этому вопросу так и не найдено, это подчеркивает актуальность данной темы. Финансовая система выступает основой для всей существующей экономики и бесспорно играет очень важную роль.

Ключевые слова: финансовая система, финансы, экономика, государственная политика, эффективность.

*Самое могущество и политическое значение
государств измеряется состоянием финансов.*

Финансы мерило цивилизации.

И.И. Янжул

Совершенно ясно, что для роста и стабильности экономики страны, для успешного функционирования и развития всей рыночной экономики, необходимо наличие надежной финансовой системы. Данная система выступает базой, которая мобилизует и распределяет сбережения всего общества, а также делает легче и свободнее каждую обычно совершаемую повседневную операцию. Таким образом, создание именно надежной финансовой системы является одной из важных задач. После того как будет создана такая система свободно может развиваться рынок денег и рынок капитала, первичные и вторичные рынки ценных бумаг, особенно рынки национальных государственных ценных бумаг.

За последнее время было опубликовано довольно большое количество статей, посвященных вопросам проведения выгодной государственной финансовой политики и создания надежной финансовой системы. Тем не менее, единого теоретического решения по данному вопросу так и не найдено.

Финансовая система выступает основой для всей существующей экономики и бесспорно играет очень важную роль. Но система финансов, которая действует в настоящее время в Российской Федерации, даже можно сказать, что и во всем мире, не вполне эффективно работает. Финансовые кризисы, которые периодически наступают могут только подтвердить данное утверждение.

Неэффективность настоящей системы финансов можно объяснить достаточно просто – это отсутствие определенной функции финансовой системы – отрицательно обратной связи. Многие финансовые институты, например, то же страхование, осуществляют частичное замещение этой функции, но оно происходит не в том необходимом качестве и в недостаточном объеме.

Если смотреть откровенно в лицо истине, то в России сейчас практически отсутствует финансовая самостоятельность. В том, что Центральный Банк является государственной структурой в принципе можно поставить под сомнение. Главной причиной является независимость его органов государственной власти. Если заглянуть в закон о Центральном Банке Российской Федерации, то во второй статье можно увидеть, что Центробанк не отвечает по долгам государства. Юридически это означает, что Центробанк полностью независим от государства, так как в таком вопросе имущественные отношения являются определяющими. В итоге,

Центральный Банк не находится в принадлежности государства, потому что его оно не может распоряжаться. [2] Проще говоря, Центробанк не находится в подчинении Правительства Российской Федерации, рубль в итоге не является самостоятельной валютой, денежным средством также не выступает, а является по сути долговой распиской – ценной бумагой, которую эмитировала Федеральная резервная система. Если все реально обстоит именно так, то как можно рассуждать далее о развитии финансовой системы страны, о развитии России как независимого и самостоятельного государства в целом.

Относительно недавно были сделаны попытки осуществлять торговлю энергоресурсов в национальной валюте на российской бирже, что в конце концов не увенчалось успехом. Данная идея вполне может быть реализуема при наличии определенных обстоятельств, но выходит так, что резерв политической воли у Правительства Российской Федерации отсутствует, потому как система финансов ему не подчиняется.

Решение данной проблемы находится рядом. Часто можно увидеть сравнение денег с кровью экономики. Как известно, в организме есть два потока – венозный поток и артериальный поток. Как раз-таки в экономике имеет место быть только один поток. Отсюда все проблемы и берут свое начало. Не трудно подсчитать, с какой скоростью и с каким размахом этот поток надувает «мыльный пузырь» существующей мировой экономики, тот самый пузырь, который может лопнуть в любой неподходящий момент и в который раз.

Таким образом, чтобы решить эту проблему и совершенствовать современную финансовую систему необходимо сделать из одного потока финансов два. Нужно разграничивать деньги на те, которые кто-то зарабатывает и те, которые кто-то тратит и получает бюджет, при этом не существенно какой именно бюджет, частный либо государственный. Если Центральный Банк как-то связан с Федеральной резервной системой и не подчинен Правительству России и с этим нельзя ничего поделать, то можно же сделать именно Государственный Банк, в который будут идти все налоговые платежи по всем налогам. Такой банк обязан конкретно подчиняться непосредственно Правительству Российской Федерации и только ему. Если появятся такие изменения в финансовой системе России, то будет в целом развитие и рост экономики, а также благосостояния страны и населения.

Одна из главных целей для которой создается государство – это справедливое разделение труда, достичь наиболее эффективно эту цель можно посредством финансовой системы. Финансовая система представляет собой совокупность финансовых отношений, которые связаны между собой обменом товаров. В процессе ее работы принимает участие денежная система, посредством которой осуществляются расчеты и денежные

платежи, валютные операции производятся при формировании валютных фондов. [1]

Наша страна участвует в различных международных связях в сфере финансов. Данные связи показывают насколько эффективно происходит воздействие на возможности и состояние использования финансовой системы страны для решения внутренних вопросов. Таким образом, от уровня данных связей, от качества действующих правовых норм и практики их применения, от существования эффективной денежно-расчетной системы зависит эффективность функционирования финансовой системы, а как следствие, воплощение в жизнь социально-экономических программ страны и повышение общего уровня жизни.

Использованные источники:

1. www.economedu.ru – Официальный сайт экономической библиотеки
2. www.rusidea.org – Официальный сайт издательства «Русская идея», Библиотека. Экономика. «Кому принадлежит Центральный Банк РФ и кто им управляет», 2013 г.

Трушина Т. С.

студент

Скрипниченко Ю.С.

научный руководитель, старший преподаватель

Ставропольский государственный аграрный университет

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ СТАТИСТИКИ В СТАВРОПОЛЬСКОЙ ГУБЕРНИИ

Как показывает история, без статистики невозможно управление государством, развитие отраслей и секторов экономики и общества. Необходимость сбора и обобщения статистических данных привела к формированию специальных статистических служб.

Зарождение статистики в России началось уже с 1082 года, когда каждого министра обязали в конце каждого года подавать Его Императорскому Величеству письменный отчет по управлению всех вверенных ему частей. В 1811 году было создано первое официальное статистическое учреждение.

По мере развития статистики в целом по стране, развивалась, безусловно, и статистика в Ставропольской губернии. В 1858 году был учрежден Ставропольский губернский комитет статистики.

Возникновение в России государственной статистики относится ко времени образования министерств в 1802 г. Работа по учреждению системы министерств в Российской империи была начата с весны 1801 г. и велась конфиденциально в небольшом кругу приближенных к императору Александру I.

В манифесте «Об образовании министерств», подписанном императором 8 сентября 1802 г. говорилось: «Каждому министру в конце года подавать Его Императорскому величеству через Правительствующий сенат письменный отчет в управлении всех вверенных ему частей».

Большую роль в организации первых статистических работ сыграл первый министр внутренних дел граф В. П. Кочубей. Признавая важность статистики для принятия государственных решений, Кочубей специальным циркуляром от 19 сентября 1802 г. предписал губернаторам представлять в Министерство статистические сведения. Согласно циркуляру, губернаторы должны были в шестинедельный срок доставить подробную карту губерний, планы городов и сведения: о численности населения, податях, сельских магазинах, народном продовольствии, фабриках и заводах, городских доходах и о публичных зданиях.

Приводя эти материалы в систематический порядок и составляя из них сравнительные таблицы, граф В. П. Кочубей надеялся «положить первое основание статистических на каждую часть и губернию описаний». В ноябре 1802 г., вскоре после рассылки циркуляра, он испросил Высочайшее соизволение на учреждение при Департаменте внутренних дел сословия дворян, которое состояло из десяти человек. В обязанности некоторых из них было вменено приведение в порядок сведений о положении губерний. Составленные ими описания должны были служить материалом к составлению общей статистики России.

30 июня 1804 г. был издан указ Сената, законодательно оформивший работы в области промышленной статистики. Этот указ был адресован как губернской администрации, так и владельцам фабрик и заводов. Он обязывал последних предоставлять губернской администрации ежегодную отчетность. Одновременно от губерний требовалось направлять все собранные материалы в Министерство.

Важную роль в окончательном формировании и утверждении статистической отчетности губерний сыграл циркуляр министра внутренних дел от 4 сентября 1804 г., который был посвящен годовым отчетам гражданских губернаторов. В нем давались конкретные рекомендации по структуре отчета и формы прилагаемых к нему статистических ведомостей.

За 1804 г. появились сводные данные отчетов губерний, которые были опубликованы в статистическом сборнике «Табели к отчету министра внутренних дел за 1804 г.». В них соответствующие материалы приведены по всему кругу вопросов, предусмотренных циркуляром от 19 сентября 1802 г.

Несмотря на циркуляр Кочубея 1804 г., в том состоянии, в котором государственная статистика появилась в 1802 г., она продолжала находиться вплоть до 1810 г., когда статистическая часть была передана вновь учрежденному Министерству полиции, просуществовавшему до 1819 г.

Статистика понимается как «статистика полицейская» и поручается вновь учрежденному Министерству полиции.

После присоединения Министерства полиции к Министерству внутренних дел в 1819 г., Статистическое отделение было отнесено к канцелярии министра внутренних дел, а в 1823 г. вошло в состав Департамента полиции исполнительной.

За период с 1811 по 1823 г. Статистическим отделением была проделана большая работа: составлено около 50 сравнительных таблиц, касавшихся пространства, населения, землевладения, промышленности, мануфактур, торговли; большое количество атласов, отдельных карт и планов. Однако в результате пожара, который случился в помещении Статистического отделения в 1828 г., многие документы погибли.

Деятельность Ставропольского губернского статистического комитета осуществлялась по направлениям:

1. Статистика строительства и инвестиций;
2. Статистика сельского хозяйства;
3. Статистика демографии;
4. Статистика образования;
5. Статистика цен;
6. Статистика труда.

Статистика труда

В России государственная статистика труда почти отсутствовала. Некоторые данные по статистике труда входили составной частью в отраслевые статистики (промышленную, торговую и др.), а также в работы земских статистиков, в основном характеризующих положение крестьян, которые составляли 80% населения страны.

Ставропольская губерния относилась к числу губерний с самым низким крепостным процентом (количество крепостных на 100 душ общего населения) - 2,41% против 60-70% в центральных российских губерниях.

Впервые официальная статистика труда на Ставрополье была проведена в 1929г. В качестве выборочной переписи рабочих и служащих в промышленности, в 1934г. – выборочное обследование рабочих промышленности, строительства, в 1935-1936г.г. – обследование размеров заработной платы в отраслях народного хозяйства.

Статистика цен

В дореволюционной России сбор данных об уровне оптовых и розничных цен осуществлялся отдельными правительственными учреждениями, земскими и городскими органами местного самоуправления. Информация о ценах отражалась в статистических публикациях. Так, в материалах текущей статистики Ставропольского губернского статистического комитета в июле и октябре 1917 года представлены средние базарные цены на отдельные виды скота сельскохозяйственных продуктов в

5 уездах губернии: Ставропольском, Медвежинском, Александровском, Свято-Крестовском, Благодарненском.

Губернские статистические бюро (на базе московских цен 1913 года) ежемесячно исчисляли индексы рыночных цен среднеарифметическим методом, как в городах, так и в среднем по губернии. С 1925 года индексы цен начали рассчитывать по формуле средней геометрической с применением цепного метода (расчет проводился на 1-е число каждого месяца по ценам на 34 вида товаров, преобладающих в розничной торговле, по отношению к ценам 1913г. и на 1 апреля 1924 года). Индексы исчислялись по фиксированным весам – структуре товарооборота в государственной, кооперативной и рыночной торговле. На основании данных о движении цен на товары в 106 городах выводились обобщающие взвешенные индексы цен по Союзу, республикам, экономическим районам и отдельным городам.

Статистика образования

В начале XIX века в Ставропольской губернии появляются первые образовательные учреждения. Небольшие училища создавались только в городах и казачьих станицах. В селах в это время школ практически не было.

В 1804 году появилось первое приходское училище, в 1811 - создается уездное училище в 1818 - открыто Приходское училище в Георгиевске. Создание учебных заведений влекло за собой необходимость их статистического учета.

В ходе реформ 1860-х годов в 33 губерниях России, в том числе и в Ставропольской, были созданы органы местного самоуправления, получившие наименование земских.

Получила свое развитие земская статистика, объектами наблюдения которой являлись статистические обследования населения, здравоохранение, образование. Эта статистика включала работы, осуществляемые по инициативе местных органов управления. Образованный в 1858 г. Ставропольский губернский статистический комитет обобщил и развил уже налаженный до этого определенный учет учебных заведений в губернии.

Статистика демографии

Начало статистике населения в России было положено в 13 веке, когда был произведен учёт населения некоторых русских княжеств.

В 17- начале 18 века было организовано проведение 4 подворных переписей: 1646—1647; 1676 - 1678; 1710; 1715 - 1717 годы. Переписи учитывали всех облагаемых податями лиц мужского пола (а с начала 18 века и женского), включая детей.

Основным источником изучения динамики населения в 18 и первой половине 19 веков были ревизии. С 1719 по 1857 годы было проведено 10 ревизий. В 1730-х годах был налажен т. н. исповедный учёт населения, проводившийся русской православной церковью.

С 1830-х годов налаживается административно-полицейский учёт населения.

Данные о естественном движении населения извлекались из метрических книг.

Начиная с 1893 года, ЦСК в изданиях по урожайной статистике давал приблизительные расчеты абсолютного числа сельского населения.

В пореформенный период в масштабах отдельных территорий России проводятся локальные переписи населения: Всего с 1862 по 1917 на территории Российской империи было организовано около 200 местных переписей.

Образованный в 1858 году Ставропольский губернский статистический комитет обобщил и развил уже налаженный до этого определенный учет населения в губернии, а также миграционные процессы, происходящие на ее территории.

В губернии того периода наблюдались активные миграционные процессы.

В 1869-1870 годах Ставропольским губернным статистическим комитетом были опубликованы статистические сведения с описанием сельских поселений губернии за 1868 год, где населенные пункты указывались по уездам, полицейским участкам и волостям

В 1881 году губернным статистическим комитетом издан справочник «Статистика населенных мест и поземельной собственности в Ставропольской губернии».

В 1897 году была проведена первая всеобщая перепись населения Российской империи.

Общая численность наличного населения Ставропольской губернии на 28 января 1897 года составила 873301 человек.

28 января 1897 года во всей Российской империи была проведена первая всероссийская перепись населения.

Сельское хозяйство

Губернским статистическим комитетом собирались сведения по 77 таблицам (обо всем). Сбор сведений был кропотливым, награждался слабо (300 рублей). Статистика в те времена считалась делом несущественным и неважным и не относилась к государственной службе.

В последствии чтобы облегчить работу губернских комитетов Министерство внутренних дел отменило большинство таблиц, оставив 13, из них по сельскому хозяйству сведения представлялись: о посевах и сборах хлебов и картофеля, о скотоводстве.

С 1875 г. в России организован учет конского поголовья, годного для военных нужд, так называемые военно-конские переписи (было проведено 9 переписей). Переписи скота не проводились. С 1883г. на основе выборочных данных организовано наблюдение за статистикой урожаев. Проводились и

подворные переписи крестьянских хозяйств. В 1903 и 1910г.г. организованы переписи сельскохозяйственных машин и орудий. С 1904г. стали собираться данные о численности скота.

В 1913г. общая посевная площадь сельхозкультур в Ставропольской губернии составляла 2808,8 тыс. га. Основными производителями товарного хлеба были крупные помещичьи и индивидуальные хозяйства, которым принадлежала половина всей земли. В посевах преобладали зерновые культуры, на долю которых приходилось 93% всех посевов. Урожайность озимой пшеницы

Проблемы сбора статистических сведений: малая грамотность населения и сельских старост, большая загруженность писарей, большие расстояния между объектами переписи, короткие сроки сбора данных, отсутствие содействия со стороны земского начальства. за 1906-1917г.г. в губернии в среднем составляла 5,7ц с 1га.

На Ставрополье (в его современных границах) в 1916г. насчитывалось 982 тыс. голов крупного рогатого скота, из них 315 тыс. коров, 326тыс. свиней, 2060 тыс. голов овец и коз и 538тыс. голов лошадей)

Статистика строительства и инвестиций

Строительство на Ставрополье началось с указа императрицы Екатерины II от 24 апреля 1777 года о создания Азово-Моздокской линии и цепи мощных форпостов для охраны рубежей южной окраины России. На правом фланге линии, "на вершине Егорлыка, называемой Ташлою", создавалась крепость под номером 8. Она имела назначение защищать проход по долине реки Калаус от закубанских горцев. Вначале она именовалась Московской, а по ордеру генерала Якоби с 22 ноября 1777 года получила номер 7 и название Ставропольская. Велено было построить на укрепленной линии - в крепостях Ставропольской, Георгиевской, Моздокской - на казенный счет амбары для хранения "мелочных" товаров и лавки для их продажи.

По мере заселения и освоения в XIX-XX вв. Предкавказья все большее значение важного торгового и транзитного центра приобретает Ставрополь. К 1 января 1897 года к нему была подведена железнодорожная ветка от станции Кавказская.

С созданием в 1802 г. министерств, приступивших к сбору учетных данных по подведомственных им отраслям, и возникновением в 1811 г. первого официального статистического учреждения при Министерстве полиции началось организационно - структурное оформление статистической деятельности в России. В 1835 г. в Ставрополе был организован Кавказский областной статистический комитет, который занимался сбором статистических сведений по всей Кавказской области согласно циркулярным предписаниям Министерства внутренних дел. Губернатор А.А. Волоцкий в начале декабря 1858 г. доложил Кавказском

наместнику князю Барятинскому об открытии 25 ноября 1858 г. Ставропольского Губернского статистического комитета, действующего на основании «Положения» от 20 декабря 1824 г.

С течением времени статистика приобретала все большее развитие от простого хозяйственно-бытового учета до выделения отдельной науки. Появлялись специализированные статистические службы, разрабатывались новые методы статистических исследований.

В большинстве своем СГСК обобщал и развивал уже сложившиеся методы и принципы ЦКС на уровне страны в целом, но тем не менее СГСК проделал огромнейшую работу в развитии статистики ставропольской губернии.

*Туголукова М.В.
студент
НИУ ВШЭ-Пермь
Россия, г. Пермь*

ДЕНЕЖНО_КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ РФ: НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕМЕН

Аннотация:

В данной статье исследуются особенности денежно-кредитной политики ЦБ РФ: ее цели, задачи, а также возможные недочеты и ошибки в составлении приоритетов, способы их решения.

Прогрессивное развитие экономики и страны в целом напрямую зависит от проводимой денежно-кредитной политики государством. Современные реалии таковы, что экономика России не только не поднимается вверх, но и находится в состоянии стагфляции, т.е. при замедлении темпов экономического роста уровень цен поднимается вверх. Конкурентоспособность экономики России продолжает стремительно падать, сохраняя сотни миллиардов нефтедолларов сверхприбыли.

Для вывода страны на новый уровень развития и стабилизации экономики нужна действенная политика Центробанка, которая может не только поддержать стабильно низкие темпы роста потребительских цен [1], но и защитить и обеспечить устойчивость рубля, а также способствовать достижению фундаментальных целей социально-экономического развития общества.

Для того чтобы определить все недочеты существующей монетарной политики в стране, постараемся выделить все цели и задачи, которые ставит перед собой ЦБ РФ, т.к. оценка успешности монетарной политики зависит от выбора критериев. Как уже говорилось ранее, одной из главных задач выделенных Банком России является сдерживание роста потребительских цен, т.е. достижение низкой инфляции. При этом с правовой точки зрения

такая позиция противоречит закону о ЦБ, где за основную цель нельзя считать подавление инфляции[3].

Тем не менее, в «целях и задачах денежно-кредитной политики на среднесрочную перспективу» на 2014 и период 2015-2016 годов, в качестве основной задачи этой политики постулируется последовательное снижение инфляции. Для ее решения ЦБ намерен применять и развивать такие элементы режима инфляционного таргетирования, как приоритет цели по снижению инфляции над другими целями и среднесрочный характер ее установления, для чего потребуются переход к режиму свободно плавающего валютного курса. Это предполагает отказ от активного противодействия чрезмерному укреплению рубля путем проведения ЦБ интервенций на внутреннем валютном рынке.

Такая политика ставит под сомнение возможность перехода российской экономики на инновационный путь развития.

Подмена основной цели ЦБ РФ является серьезной ошибкой, ведь целью монетарной политики должно быть достижение высших целей общества: максимальной реализации конституционных прав граждан в сфере экономики, обеспечения нормальных уровней занятости и реальных доходов граждан (среднего и по группам), обороноспособности страны и макроэкономической стабильности.

Вместе с тем все же одной из главных проблем экономики России является высокий уровень инфляции (На 2013 год 7.3 %, тогда как, к примеру, в США- 1.5%) [4]. Основным средством в борьбе с инфляцией в здоровых экономиках является повышение эффективности и рост объема производства. За счет НТП создаются возможности увеличения его объемов, а также происходит непрерывное снижение издержек производства. Это влечет к увеличению предложения товаров и снижению уровня цен. Вследствие этого в развитых странах государство увеличивает расходы на стимулирование инноваций и научно-технического прогресса.

Российское же правительство ведет борьбу с инфляцией монетарными методами, изымая около четверти налоговых доходов из экономики в Стабилизационный фонд [2]. Денежные власти сводят монетарную политику к линейной зависимости между темпом прироста количества денег и темпа инфляции. Поэтому в отличие от развитых экономик, где при низкой инфляции существует дефицит бюджета, в нашей стране мы имеем при профицитном бюджете высокую инфляцию.

Также одним из значимых проблем в монетарной политике ЦБ РФ является проведение стерилизационных операций. Основная часть нефтегазовых доходов бюджета «замораживается» на счетах в ЦБ, для того, чтобы стерилизовать возникшую нефтедолларовую эмиссию. Результат такой политики - низкий уровень развития инфраструктуры, высоких технологий, отраслей обрабатывающей промышленности.

Такое количество проблем и недочетов уже давно должно подтолкнуть руководителей Центробанка изменить направление в монетарной политике и коренным образом поменять цели и приоритеты.

Во-первых, следует реализовать избирательные меры по борьбе с инфляцией, такие как: ужесточение антимонопольного регулирования; за счет увеличения уставного капитала и эмиссии облигаций под госгарантии замещение займов корпораций кредитами; крупномасштабное финансирование инвестиций в развитие высокотехнологичного сектора, инноваций, инфраструктуры и сектора общественных услуг, что повысит эффективность экономики.

Во-вторых ЦБ РФ должен выполнять свою основную роль- кредитора последней инстанции (к примеру как это делает ФРС) для чего следует увеличить уставной капитал. Кроме этого, обеспечивать рефинансирование нужно избирательно, с приоритетностью для предприятий, отобранных по принципу не только кредитоспособности, но и их вклада в экономическое развитие. Для регулирования общего объема кредитов ЦБ можно предложить метод ограничения объема рефинансового кредита определенной долей рыночной стоимости залогового пула на момент предоставления кредита без установления маржинальных требований.

В-третьих, одним из приоритетов должно являться обеспечение стабильной среды для экономики России, в которой резкие и непредсказуемые колебания мировых цен на экспортируемые товары из нашей страны не имели бы сильного влияния на рост экономики в целом.

В-четвертых, следует разрабатывать такие программы по стимулированию экономики, как программа «Quantitative easing» (Количественного смягчения), которая неоднократно применялась в экономике США за последние несколько лет в периоды ослабления экономики. При этом нужно избегать движения основного потока денежных средств в спекулятивный сектор экономики.

Таким образом, уязвимость российской экономики, снижение курса рубля, отток капитала представляют наглядный пример о несовершенстве нынешней политики ЦБ. Борьба с инфляцией не должна ставиться на первое место. Снижение темпов уровня роста цен не является условием подъема экономики и развития технологий. Для обеспечения эффективности экономики государство должно применять весь спектр инструментов регулирования, что обеспечит и снижение инфляции, и ускорение экономического развития.

Использованные источники:

1. Г.Фетисов. Монетарная политика России: цели, инструменты и правила.//Вопросы экономики—2008—ноябрь
2. Официальный сайт Центробанка России. [Электронный ресурс] URL <http://cbr.ru/>

3. Официальный сайт Министерства финансов России. [Электронный ресурс] URL <http://www.minfin.ru>
4. Уровень инфляции в мире. [Электронный ресурс] URL <http://www.tradingeconomics.com/country-list/inflation-rate>

Тунавов С.Т.
студент 3к. 2группы
факультет «Экономика и Управление»
направление «Экономика»
профиль подготовки «Менеджмент организации»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный Институт
Народного Хозяйства»
Россия, р. Дагестан, г. Махачкала

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ И РИСКА

В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования довольно много. Любая коммерческая организация имеет ограниченную величину свободных финансовых ресурсов доступных для инвестирования. Вместе с тем нельзя забывать о все больше растущей инфляции, а так же весьма существенным является фактор риска, ведь инвестиционная деятельность обычно осуществляется в условиях неопределенности, степень которой можно значительно варьировать. Поэтому мы будем рассматривать инвестиционные проекты в условиях инфляции и риска.

В общем случае анализ рисков представляет собой достаточно трудоемкую процедуру, требующую рассмотрения большого количества альтернативных вариантов реализации проекта и построения для каждого варианта детальной модели финансовых потоков. В связи с этим целью настоящей работы является исследование влияния риска и инфляции на процесс принятия эффективных инвестиционных проектов.[1]

При оценке эффективности инвестиционных проектов необходимо по возможности учитывать влияние инфляции. Это можно делать корректировкой на индекс инфляции (i) либо будущих поступлений, либо ставки дисконтирования. Наиболее корректной, но и более трудоемкой в расчетах является методика, предусматривающая корректировку всех факторов, влияющих на денежные потоки сравниваемых проектов. Среди основных факторов: объем выручки и переменные расходы. Корректировка может осуществляться с использованием различных индексов, поскольку индексы цен на продукцию коммерческой организации и потребляемое ею сырье могут существенно отличаться от индекса инфляции. С помощью таких пересчетов исчисляются новые денежные потоки, которые и сравниваются между собой с помощью критерия NPV.

Более простой является корректировка ставки дисконтирования на

индекс инфляции.

Вескую роль при анализе инвестиционных проектов также играет фактор риска. Т.к. основными характеристиками инвестиционного проекта являются элементы денежного потока и ставка дисконтирования, учет риска осуществляется поправкой одного из этих параметров. Существует несколько подходов:

1) Имитационная модель учета риска.

Представляет собой корректировку денежного потока с последующим расчетом NPV для всех вариантов (анализ чувствительности). Методика анализа в этом случае такова:

- По каждому проекту строят три его возможных варианта развития: пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический.
- По каждому из вариантов рассчитывают соответствующий NPV.
- Для каждого проекта рассчитывается размах вариации NPV по формуле: $R(NPV) = NPV_0 - NPV_p$
- Проект с большим размахом вариации считается более рискованным.

2) Методика построения безрискового эквивалентного денежного потока.

В основу данной методики заложены идеи, развитые в рамках теории полезности и теории игр. В частности, Дж. Фон Нейман и О. Моргенштерн показали, что принятие решений, в т.ч. и в области инвестиций, с помощью критериев, основанных только на монетарных оценках, не является, безусловно, оптимальным – более предпочтительно использование специальных критериев, учитывающих ожидаемую полезность того или иного события. Рассматривая поэлементно денежный поток рискованного проекта, инвестор в отношении его пытается оценить, какая гарантированная, т.е. безрисковая, сумма потребуется ему, чтобы быть индифферентным к выбору между этой суммой и ожидаемой, т.е. рискованной, величиной k-го элемента потока.[2]

Таким образом, принятие инвестиционного решения невозможно без учета следующих факторов: вид инвестиции, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и др.

Наличие инфляции влияет на показатели проекта не только в денежном, но и в натуральном выражении. Другими словами, инфляция приводит не только к переоценке финансовых осуществления проекта, но и к изменению самого плана реализации проекта (планируемых величин запасов и задолженностей, необходимых заемных средств и даже объема производства и продаж).

Поэтому переход в расчетах к твердой валюте или вообще к натуральным показателям не отменяет необходимости учета влияния инфляции. Наряду с расчетами в постоянных или мировых ценах необходимо производить расчет в прогнозах (в денежных единицах, соответствующих условиям осуществления проекта) ценах с тем, чтобы максимально учесть это влияние.[3]

Неустранимая информационная неопределенность влечет столь же неустранимый риск принятия инвестиционных решений. Всегда остается возможность того, что проект, признанный состоятельным, позже окажется убыточным, поскольку достигнутые в ходе инвестиционного процесса значения параметров отклонились от плановых, или же какие-либо факторы вообще не были учтены. Инвестор не располагает всеобъемлющей оценкой риска, так как число разнообразий внешней среды всегда превышает управленческие возможности лица принимающего решения, что предполагает наличие слабоожидаемого сценария развития событий, который, будучи неучтен в проекте, тем не менее, может состояться и сорвать инвестиционный процесс. В то же время инвестору необходимо измерять рискованность своих инвестиционных решений как на стадии разработки проекта, так и в ходе инвестиционного процесса, чтобы повышать уровень своей осведомленности.[4]

Использованные источники:

1. «Операции с ценными бумагами», Е.В. Семенова, «Перспектива», 2011 г.
2. « Анализ и разработка инвестиционных проектов», В.П. Савчук, «Абсолют-В», 2010 г.
3. Журнал «РЦБ»
4. Журнал «Инвестиции плюс»

*Тычинина Н.А., к.э.н.
доцент
кафедра управленческого учета и контроля
Даньшина А.С.
студент группы 12Эк(б)УФУ, ФЭФ
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург*

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Электронные денежные средства выступают эквивалентом реальных денежных средств, которые обращаются только внутри конкретной электронной платежной системы (ЭПС), например, Яндекс.Деньги (PayCash), WebMoney Transfer, Rapida, E-Gold, RuPay, CyberPlat и др.

Эволюцию электронных денег можно разделить на четыре этапа.

На первом этапе в конце 60-х - начале 70-х годов XX века безналичные электронные деньги имели вид записей на счетах компьютерной памяти банков. На электронные носители переносились записи банковских счетов с бумажной документации.

Второй этап ознаменовался появлением денег в виде электронных импульсов на пластиковой карточке во второй половине 80-х годов нашего века.

Третьим этапом в истории электронных денег было распространение в середине 90-х годов первых цифровых денег и электронных кошельков. Технически они были представлены в виде электронных импульсов на специальных устройствах. В отличие от электронных денег предыдущих этапов, новый вид представлял собой аналог банкнот и имел возможность выполнять полноценную функцию наличных денег – функцию средства обращения.

На четвертом этапе развития электронных денег (первая половина XXI века) прогнозируется расширение их функциональности: деньги выступают и мерой стоимости, и средством обращения, и средством платежа, а также средством накопления.

Появление и массовое распространение Интернета сыграло немаловажную роль в укреплении позиций электронных взаиморасчетов. Организации активно используют всемирную сеть для проведения расчетных операций. В современных условиях мировая банковская система все платежи осуществляет в электронном виде, используя компьютерные сети между банками. Благодаря росту технических мощностей и повсеместной компьютеризации процесс упрощенного взаимодействия стал доступен все большему количеству людей. Современная классификация электронных денег представлена на рисунке 1.

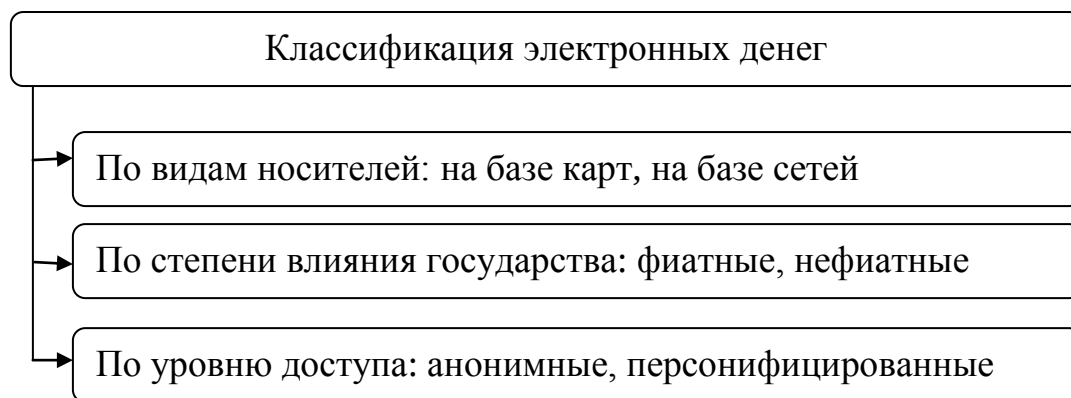


Рисунок 1 - Классификация электронных денег

Нормативно-правовое регулирование использования электронных денег осуществляется Федеральным законом от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (в ред. от 05.05.2014 № 112-ФЗ). Однако единого подхода к бухгалтерскому учету электронных денег нет. В понимании, определенном Гражданским кодексом РФ, электронные деньги не являются денежными средствами, а значит, финансовый учет данных денежных средств на счете 55 «Специальные счета в банках» путем открытия к нему субсчета «Электронные деньги», противоречит принципу достоверности бухгалтерской отчетности.

Использование счета 58 «Финансовые вложения» для учета электронных денежных средств тоже неверно, поскольку они не удовлетворяют критериям ценных бумаг, определенным ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» и не приносят их владельцу дополнительного дохода.

При проведении расчетов оператор электронной платежной системы осуществляет посреднические операции между продавцом и покупателем товаров, работ, услуг. Поэтому денежные средства, находящиеся на счете оператора ЭПС, целесообразно отражать с использованием счета 76 «Расчеты с разными и дебиторами и кредиторами» субсчет «Расчеты в ЭПС».

Организация может осуществлять расчеты через оператора ЭПС двумя способами: через физическое лицо (например, подотчетное лицо организации) или как юридическое лицо, заключив агентский договор с оператором ЭПС, если оборот электронных денег происходит регулярно. От выбранного способа зависит и порядок отражения операций в финансовом учете.

Если в организации реализован первый способ, то в финансовом учете отражаются следующие записи:

Дебет 71 Кредит 50 - выданы под отчет деньги работнику организации на пополнение электронного кошелька;

Дебет 76 субсчет «Расчеты в ЭПС» Кредит 71- внесены деньги в систему подотчетным лицом.

Дебет 60 Кредит 76 субсчет «Расчеты в ЭПС»- оплачены товары, работы, услуги при помощи электронного кошелька;

Дебет 19 Кредит 60 - учтен НДС со стоимости товаров, работ, услуг;

Дебет 91.2 Кредит 76 субсчет «Расчеты в ЭПС»- списана комиссия оператору за перевод денег.

Если в организации реализован второй способ, то в финансовом учете отражаются следующие записи:

Дебет 76 субсчет «Расчеты в ЭПС» Кредит 51 - внесены деньги в систему через банк;

Дебет 10, 41 Кредит 76 субсчет «Расчеты в ЭПС»- приняты к учету материалы или товары, оплаченные через ЭПС;

Дебет 19 Кредит 76 субсчет «Расчеты в ЭПС» - учтен НДС со стоимости приобретенных материалов или товаров;

Дебет 10 Кредит 76 субсчет «Расчеты в ЭПС» - агентское вознаграждение включено в стоимость приобретенных материалов или товаров;

Дебет 19 Кредит 76 субсчет «Расчеты в ЭПС»- учтен НДС с агентского вознаграждения.

Поскольку электронные денежные средства не предназначены для какой-либо определенной сделки, в отчетности их логичнее отражать не в составе прочей дебиторской задолженности, а включать в строку 1260 «Прочие оборотные активы» бухгалтерского баланса.

Электронные деньги являются средствами платежа, поэтому отражаются в налоговом учете.

Если организация получает электронные деньги в оплату за товары, работы или услуги, то данный платеж считается авансом либо выручкой, либо доходом. Поэтому по правилам налогового учета и налогообложения организации необходимо начислить НДС с аванса, составив счета-фактуры с аванса и зарегистрировав их в книге продаж, а затем, после отгрузки товаров, выполнения работ или оказания услуг, принимать НДС к вычету, отразив счет-фактуру с аванса в книге покупок.

Согласно подпункта 3 пункта 3 статьи 149 НК РФ обслуживание электронных платежей не относится к банковским операциям не облагаемым НДС, поэтому оператор ЭПС в составе вознаграждения взимает НДС в общем порядке. Для вычета НДС организации необходим счет-фактура, который может быть выставлен на бумажном носителе или в электронном виде (п. 1 ст. 169 НК РФ).

Сумму вознаграждения оператора включают в состав прочих расходов (подп. 25 п. 1 ст. 264 НК). Комиссии, взимаемые оператором за проведение платежей (п. 12 ст. 5 Закона № 16-ФЗ) считаются оплатой услуг банка,

поэтому организация включает их в состав внебюджетных расходов на основании подпункта 15 пункта 1 статьи 265 НК РФ. Расходы можно подтвердить документами, полученными от оператора платежной системы по цифровым каналам связи и заверенными цифровой подписью (письмо Минфина России от 11.01.2011 № 03-03-06/1/3) или в бумажном виде. Например, Яндекс.Деньги в конце месяца присылает бумажный отчет об оборотах по электронному кошельку. Документ заверен печатью ЭПС и подписью ее ответственного лица.

Если организация применяет упрощенную систему налогообложения, то плату за услуги платежной системы также можно учесть при расчете налога (подп. 9 п. 1 или пп. 24 п. 1 ст. 346.16 НК РФ).

Электронные деньги являются аналогом денег, поэтому в день уплаты сотруднику электронных денег следует относить в банк и платежку на перечисление удержанного НДФЛ.

Электронные деньги, обладая уникальными преимуществами перед наличными денежными средствами (портативность, сохраняемость, качественная однородность, низкая стоимость эмиссии), не имеют устоявшегося нормативно-правового регулирования их финансового учета и налогообложения. Однако многие компании используют электронные платежные системы для приема платежей за свои товары и услуги, которые реализуют при дистанционной торговле через средства электронной коммерции. Развитие ЭПС является частью процесса, направленного на создание конкурентной среды в области денежного обращения.

*Тычинина Н.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра управленческого учета и контроля
Елисеева Е.В.*

*студент группы 12Эк(б)УФУ, ФЭФ
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА В РОССИИ

В современных экономических условиях в России функционирует и развивается сектор малого предпринимательства, который способствует созданию новых рабочих мест, удовлетворению потребностей крупных предприятий, обеспечению населения специализированными товарами и услугами.

Нормативно-правовое регулирование малого предпринимательского сектора осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. от 28.12.2013 №396-ФЗ).

В соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» субъекты малого предпринимательства обязаны вести бухгалтерский учет в полном объеме, но вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Полноценный учет ведут индивидуальные предприниматели и организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, если их деятельность превышает минимальное количество операций в месяц, например больше тридцати.

Согласно информации Минфина РФ от 01 ноября 2011г. №ПЗ-3/2012 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства» субъект малого предпринимательства, организовывая бухгалтерский учет, должен исходить из требований эффективности и рациональности, т.е. его учетная политика должна обеспечивать минимальные расходы на ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйствования и величины организации.

Микропредприятие в учетной политике может предусмотреть ведение бухгалтерского учета линейным способом (без применения двойной записи).

Для практической реализации требований эффективности и рациональности субъекты малого бизнеса в рабочем плане счетов по рекомендации Минфин могут сократить количество синтетических счетов в рабочем плане счетов. В связи с этим возможна группировка учета отдельных видов хозяйственных средств и их источников образования на одном бухгалтерском счете, формируя упрощенный вариант рабочего плана счетов. Например, затраты, связанные с производством и продажей продукции (работ, услуг), учитывают на счете 20 «Основное производство», который выполняет функции сразу нескольких счетов: 20 «Основное производство»; 23 «Вспомогательные производства»; 25 «Общепроизводственные расходы»; 26 «Общехозяйственные расходы»; 28 «Брак в производстве»; 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажу» и 97 «Расходы будущих периодов».

Для группировки и обобщения учетной информации субъект малого предпринимательства как приложение к учетной политике может утвердить упрощенную систему регистров бухгалтерского учета. В зависимости от характера и объема учетных операций это может быть:

а) Книга (журнал) учета фактов хозяйственной деятельности (ф. № К-1), которая является регистром аналитического и синтетического учета, на основании которого можно определить наличие оборотных и внеоборотных активов, капитала и обязательств у субъекта малого предпринимательства на определенную дату и составить бухгалтерскую отчетность. Простая форма бухгалтерского учета рекомендована субъектам малого

предпринимательства, совершающим незначительное количество хозяйственных операций (как правило, не более тридцати в месяц), не осуществляющим производство продукции (работ, услуг), связанное с большими затратами материальных ресурсов;

б) учетные регистры бухгалтерского учета имущества и обязательств с набором аналитических ведомостей, предназначенных для формирования информации для управленческих целей и составления бухгалтерской отчетности. Каждая аналитическая ведомость применяется для учета операций по одному или группе бухгалтерских счетов:

- ведомость учета основных средств, начисленных амортизационных отчислений (ф. № В-1);

- ведомость учета производственных запасов и товаров, а также НДС, уплаченного по ценностям (ф. № В-2);

- ведомость учета затрат на производство (ф. № В-3);

- ведомость учета денежных средств и фондов (ф. № В-4);

- ведомость учета расчетов и прочих операций (ф. № В-5);

- ведомость учета реализации (ф. № В-6);

- ведомость учета расчетов с поставщиками (ф. № В-7);

- ведомость учета оплаты труда (ф. № В-8);

- шахматная ведомость (ф. № В-9).

Упрощенная форма бухгалтерского учета рекомендована субъектам малого предпринимательства, осуществляющим производство продукции (работ, услуг).

Субъект малого предпринимательства может не применять целый ряд указаний и рекомендаций Положений по бухгалтерскому учету и отчетности и раскрывать в бухгалтерской отчетности ограниченный объем информации по сравнению с объемом, предусмотренным для иных субъектов предпринимательства

Субъект малого предпринимательства может составлять бухгалтерскую отчетность в сокращенном объеме без включения в неё отчета об изменениях капитала и отчета о движении денежных средств:

- а) в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках включаются показатели только по группам статей (без детализации показателей по статьям);

- б) в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах приводится только наиболее важная информация, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

В бухгалтерском балансе по упрощенной форме отсутствуют разделы. В состав материальных внеоборотных активов включаются основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.

В состав нематериальных, финансовых и других внеоборотных

активов включаются результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы.

В состав финансовых и других оборотных активов включается дебиторская задолженность.

Пассив бухгалтерском балансе по упрощенной форме включает следующие показатели: капитал и резервы; долгосрочные заемные средства; другие долгосрочные обязательства; краткосрочные заемные средства; кредиторская задолженность; другие краткосрочные обязательства.

В отчете о финансовых результатах по упрощенной форме приводятся следующие основные показатели: выручка; расходы по обычным видам деятельности; проценты к уплате; прочие доходы; прочие расходы; налоги на прибыль (доходы); чистая прибыль (убыток).

Субъектам малого предпринимательства рекомендованы в качестве предпочтительных следующие организационные формы ведения бухгалтерского учета (в зависимости от объема учетной работы):

- а) ввести в штат должность бухгалтера;
- б) передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета специализированной организации (централизованной бухгалтерии) или бухгалтеру-специалисту;
- в) вести бухгалтерский учет лично руководителем.

Соответствующие изменения необходимо внести в учетную политику организации и оформить приказом или распоряжением руководителя.

Таким образом, сектор малого предпринимательства занимает определенное место в экономике России, и качественная учетно-аналитическая информация о нем необходима для принятия управленческих решений. Подобное положение существует и в системе МСФО, содержащей специальные стандарты, определяющие упрощенные правила ведения финансового учета отдельными экономическими субъектами. Приказом Минфина России от 28.02.2013 г. № 67 создана Экспертная группа по вопросам ведения бухгалтерского учета и отчетности субъектами малого предпринимательства для выработки рекомендаций по его совершенствованию. В целом в современных условиях субъектам малого предпринимательства предоставлены серьезные послабления при организации и ведении бухгалтерского учета.

Потенциал малого предпринимательства для решения стратегических задач социально-экономического развития России высок, и поэтому развитие упрощенной системы учета будет способствовать эффективности управления, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности сектора малого предпринимательства в России.

*Тычинина Н.А., к.э.н.
доцент
кафедра управленческого учета и контроля
Розлач Ю.В.
студент группы 12Эк(б)УФУ, ФЭФ
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

В современных условиях развитие рынка финансовых услуг сопровождается стремительным внедрением электронных технологий в безналичные расчеты с использованием пластиковых карт. Владение пластиковой картой подчеркивает современный деловой имидж организации и свидетельствует о более высоком социальном статусе сотрудника. Предприятия, где преобладает безналичный денежный оборот (например, зарплатные карточные проекты), работают эффективнее.

Отсутствие действенной нормативно-правовой базы, которая позволяла бы однозначно регламентировать использование данной формы расчетов, является сдерживающим фактором в использовании банковских карт. Основные указания, регламентирующие выпуск банковских карт, изложены в Положении об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт, утвержденном ЦБ РФ от 24.12.2004 г. №266-П (в ред. Указаний Банка России от 10.08.2012 № 2862-У). Согласно этому Положению банковская карта является инструментом расчетов, посредством которого со счета клиента списываются денежные средства.

Пластиковая карта – это персонифицированный платежный инструмент, предоставляющий пользующемуся карточкой лицу возможность безналичной оплаты товаров и/или услуг, а также получения наличных средств в отделениях (филиалах) банков и банковских автоматах (банкоматах).

Различают три вида банковских (платежных) карт, представленных на рисунке 1. Понимание особенностей функционирования различных видов банковских карт способствует грамотной организации бухгалтерского учета операций, совершаемых с их использованием.

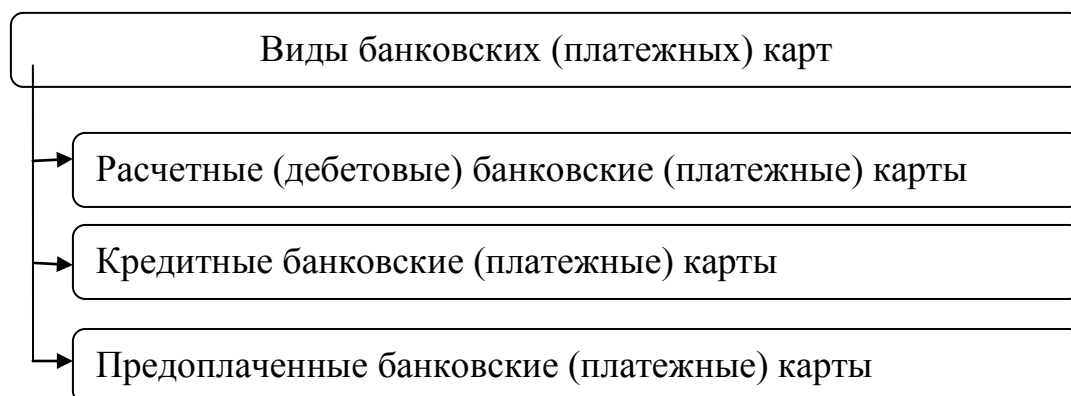


Рисунок 1 - Виды банковских (платежных) карт

Процесс использования платежных пластиковых карт для оплаты при продажах товаров, работ, услуг называется эквайрингом. Для того чтобы организация могла принимать пластиковые карты при оплате необходимо заключить с банком договор эквайринга, в котором оговаривается порядок обеспечения её техническими средствами авторизации карт (терминалы) и проценты банка.

Эквайер обязан предоставить торговой организации (организации, оказывающей услуги) необходимое оборудование, материалы для приема карт в оплату, обеспечить соответствующую подготовку персонала для принятия платежных карт и обеспечить консультирование по всем возникающим вопросам при проведении платежей.

Условия предоставления оборудования в аренду определяются договором между организацией и банком, а в бухгалтерском учете организации операции по предоставлению терминалов эквайером в аренду учитываются по дебету забалансового счета 001 «Арендованные основные средства» линейным способом по договорной стоимости.

Продажа с использованием пластиковых карт оформляется выпиской товарных чеков (слипов), которые прокатываются на специальных устройствах. В бухгалтерском учете организации выручка от продажи с использованием платежных карт принимается к учету как дебиторская задолженность, т.к. денежные средства в кассу не поступают. В учете формируют следующие корреспонденции счетов:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 90.1 «Продажи», субсчет «Выручка от продаж» - на сумму выручки от реализации товара покупателю с использованием пластиковой карты;

Дебет 90.2 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж» Кредит 41 «Товары» или 43 «Готовая продукция» - на сумму себестоимости реализованных товаров или готовой продукции;

Дебет 57 «Переводы в пути» Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - учтен факт оплаты товаров или готовой продукции в момент передачи реестра слипов в банк;

Дебету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» Кредит 57 «Переводы в пути» - начислена сумма комиссии банка;

Дебет 51 «Расчетный счет» Кредит 57 «Переводы в пути» - зачисление денежных средств на расчетный счет;

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы» Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» - учтены прочие расходы на сумму комиссии банка.

Широкое распространение получили корпоративные банковские карты и карты, предназначенные для перечисления заработной платы сотрудников. Возможность перечисления заработной платы сотрудника на банковский счет предусмотрена ст. 136 ТК РФ. Однако работник должен письменно уведомить работодателя о своем согласии на перечисление денежных средств на карту, и это должно быть оговорено в трудовом или коллективном договоре.

Корпоративные банковские карты предназначены для сотрудников организации и используются, как правило, для расчетов в командировках. В данном случае порядок эмиссии банковских карт допускает возможность прикрепления нескольких банковских карт к одному банковскому счету клиента, а также возможность выпуска одной банковской карты, закрепленной за несколькими счетами клиента.

Все расчеты организации по корпоративным картам учитываются на счете 55 «Специальные счета в банках», аналитическом субсчете «Специальный карточный счет». Зачисление денежных средств на специальный карточный субсчет отражается по дебету счета 55 «Специальные счета в банках» и кредиту счетов 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и других аналогичных счетов. Принятые на учет по счету 55 «Специальные счета в банках», субсчет «Специальный карточный счет» средства списываются по мере использования (на основании выписок кредитной организации) в дебет счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Таким образом, устойчивое развитие экономики в современных условиях невозможно без высокоэффективной и действенной системы денежного обращения, использования новаций в области платежных механизмов. Проблемы развития рынка пластиковых карт в России требуют своего решения: предоставление права субъектам Российской Федерации обязывать торговые точки устанавливать терминалы для работы с пластиковыми картами при достижении определенного ежемесячного торгового оборота; вводить льготы по налогу на прибыль (в размере 1%) для

компаний розничной торговли, использующих карточные терминалы; создание системы защиты прав владельцев пластиковых карт, контроль за соблюдением участниками рынка установленных требований, развитие инфраструктуры обслуживания пластиковыми картами в сельской местности и др.

Уарова Н.Н.
студент 1 курса
Северо-Восточный Федеральный Университет
Финансово-Экономический Институт
Россия, г. Якутск

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ РФ И РС(Я)

Борьба с безработицей является одним из приоритетных направлений государственного регулирования, так как ее высокий уровень может оказывать негативное воздействие на экономическое и социальное состояние в стране. Для этого необходим анализ динамики уровня безработицы и занятости.

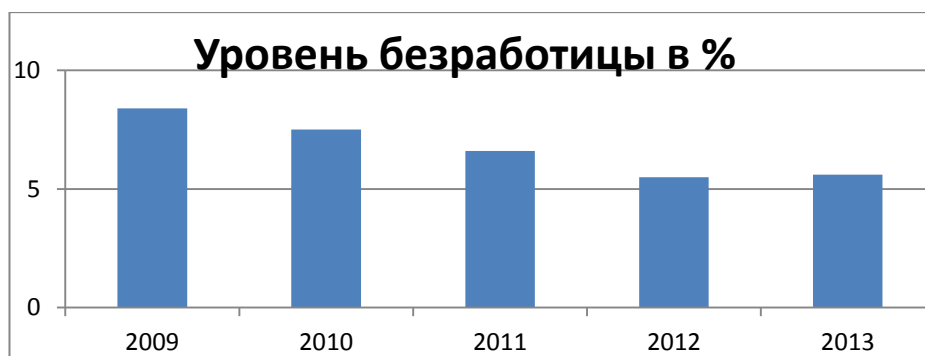
Уровень занятости и безработицы в 2009-2013 гг. в Российской Федерации и в Республике Саха (Якутия).

Год	Уровень занятости, %		Уровень безработицы, %	
	РФ	РС(Я)	РФ	РС(Я)
2009	62,1	63,3	8,4	8,7
2010	62,7	62	7,5	8,9
2011	63,8	62	6,6	9
2012	64,7	64,2	5,5	8
2013	64,3	65,2	5,6	7,4

Не сложно заметить, что уровень безработицы, как и уровень занятости, носят нестабильный характер.

Если судить по данной таблице, то можно понять, что уровень занятости в РФ и РС(Я) в период с 2009 по 2013 год имеет тенденцию к увеличению численности доли занятых по отношению ко всему населению России. Что касается уровня безработицы, то за 2013 год он уменьшился по сравнению с 2009 годом в Российской Федерации на 2,8%, а в Якутии на 1,3%. В 2012 году безработица в России достигла своего минимального уровня.

Численность безработных, зарегистрированных в службах занятости населения РФ, в 2013 году составляла в среднем за месяц 1 миллион человек, или 1,3%.



Несмотря на снижение уровня безработицы РФ в последние годы до 2013, в последнее время ускоряется рост безработицы. Так в декабре 2013 года работу потеряли 78 тыс. человек. Показатель достиг 5,6% экономически активного населения и продолжит расти.

Рассмотрим уровень безработицы в Республике Саха (Якутия) в диаграмме:



По данной диаграмме можно прийти к выводу о том, что уровень безработицы в последние годы, т. е. с 2011 года в целом сокращается.

Доля безработных, по сравнению 2009 года по 2013 году, уменьшилась на 1,3%, что свидетельствует об улучшении ситуации на рынке труда.

Уровень занятости в период с 2009 по 2013 год в целом имеет тенденцию к увеличению численности доли занятых. Хотя, в 2010 и 2011 годах уровень занятости понизился. Доля занятости, по сравнению с 2009 года к 2013 году, увеличилась на 1,9 %.

Правительством Республики Саха (Якутия) ежегодно разрабатывается «Программа дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда в Республике Саха (Якутия)». Программа представляет собой комплекс социально-экономических, организационных и других мероприятий, увязанных по ресурсам, исполнителям, срокам реализации, и, направленных на поддержание занятости населения и снижение социальной напряженности на рынке труда.

По оценке органов статистики, численность экономически активного населения в республике за 2013 составила 504,6 тыс. человек, что на 4,5 тыс. чел. больше, чем в 2012 году.

Численность занятых в экономике увеличилась на 7 тыс. чел. и составила 467 тыс. чел. Рост численности работников в 2013 году отмечен по таким видам экономической деятельности, как «добыча полезных ископаемых» – на 4,8%, «финансовая деятельность» - на 2,3%, «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» - на 1,9% и др.

Численность безработных граждан сократилась с 39,9 тыс. чел. до 37,4 тыс. чел. Уровень общей безработицы составил 7,4% (в 2012г. - 8,0%).

Вместе с тем, все еще остается высоким уровень безработицы в северных и сельскохозяйственных улусах – 10,6 %, тогда как в городской местности он составил 6,0% (в 2012г.- 11,1 и 6,6% соответственно).

Позитивная динамика отмечается по регистрируемой безработице - численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости населения, уменьшилась по сравнению с началом года на 5% и составила 8,6 тыс. чел. Уровень регистрируемой безработицы составил 1,7% (в 2012г. – 1,8%)

Перед центрами занятости населения улусов (районов) республики поставлены задачи повышения уровня трудоустройства граждан путем усиления взаимодействия с работодателями, обеспечения качества, полноты, доступности предоставляемых государственных услуг.

Меры, направленные на расширение возможностей для трудоустройства и усиление конкурентных качеств безработных граждан, реализуются в рамках государственной программы «Содействие занятости населения Республики Саха (Якутия) на 2012-2016 годы».

В этом году в России ожидается рост безработицы на фоне ухудшения экономической ситуации в стране. Глава Минэкономразвития Алексей Улюкаев на Форуме в Сочи заявил, что безработица в 2014 году вырастет до 6%. И это утверждение появилось еще до событий в Украине. При этом официальный прогноз министерства по этому показателю — 5,7%. Текущий уровень безработицы незначительно превышает 5%.

В связи с сокращением численности населения трудоспособного возраста в 2013-2016 годах ожидается снижение численности трудовых ресурсов (на 0,8-0,9 млн человек ежегодно). При этом негативные демографические тенденции будут смягчены ростом численности работающих лиц старше пенсионного возраста (их удельный вес в численности трудовых ресурсов возрастёт с 10,2% в 2012 году до 11,0% в 2016 году) и иностранных трудовых мигрантов (с 2,9% до 3,2% соответственно). В результате численность занятых в экономике в 2014 году снизится на 0,2 млн человек, в 2015 году – на 0,4 млн человек, в 2016 году – на 0,4 млн человек.

Поэтапная реализация крупнейших инвестиционных проектов на территории Республики Саха (Якутия): "Комплексное развитие Южной Якутии", реализация проектов ОАО "Газпром" - Восточной газовой программы и транспорт нефти и газа, развитие электросетевой и транспортной инфраструктуры - повлияют на рост численности занятых в экономике и сократят уровень безработицы до 7,3% в 2018 году.

Методы снижения числа безработных должны быть нацелены на поддержку населения в поиске места работы, помощи в переподготовке кадров. Реализации крупных проектов помогут осуществить снижение уровня незанятого населения.

*Уварова М.В., к.п.н.
ст. преподаватель, зам. декана
кафедра Финансы и кредит
экономический факультет
Институт экономики управления и права
Набережночелнинский филиал
Россия, г. Набережные Челны*

К ВОПРОСУ О ФИНАНСИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА И БЮДЖЕТОВ СУБФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Составной частью внутренней политики государства, которая реализуется в социальных программах и регулирует отношения в обществе в интересах и через интересы основных социальных групп населения является сегодня социальная политика.

В обеспечении политической стабильности и гражданского согласия, в гармонии общественных отношений проявляется одна из главных задач социальной политики. Поддержанием баланса между денежными доходами населения и товарными ресурсами; созданием условий для решения жилищной проблемы; удовлетворением спроса населения на количество и качество товаров и услуг; созданием базы для укрепления здоровья населения, роста его духовности, образованности и культуры государство можно сегодня достичь главную цель социальной политики - создания в обществе благоприятного климата и социального согласия, где конечная цель - человек и его благосостояние, социальное развитие и социальная безопасность.

Если говорить о федеральном уровне, то реализация основных целей и приоритетов социальной политики сводятся к тому чтобы стабилизировать уровень жизни граждан РФ.

Необходимо выделить такие действия, которые помогут достичь, как: создание экономических и правовых условий, стимулирующих активную часть общества на производительный труд, как основу личного благосостояния и благополучия общества; поддержание оптимального соотношения между доходами трудоспособной части общества и нетрудоспособными гражданами; усиление адресности социальной поддержки, ограничение и сокращение масштабов бедности; обеспечение основных социальных гарантий в области доходов населения и сохранение на уровне действующих гарантий медицинского обслуживания, образования и культурного развития; обеспечение сдерживания безработицы и т.д.

В настоящее время вопрос о социальной политике остро стоит во многих государствах, в России в эпоху перемен и преобразований он особенно актуален.

Таким образом, актуальность рассматриваемого вопроса заключается в исследовании расходов бюджетов всех уровней на финансирование социальной политики государства в современных условиях.

Социальную политику государства можно рассматривать как специфическую деятельность государства, направленную на реализацию права каждого гражданина свободно участвовать во всех сферах социально-экономической, трудовой, духовной жизни общества, направленной на удовлетворение сущностных потребностей человека, интересов социальных групп при постоянном выявлении и учёте социальных последствий экономических, политических, мировоззренческих преобразований [1. С.94].

В широком смысле — это не столько система мер и мероприятий, сколько система взаимоотношений и взаимодействий между социальными группами, социальными слоями общества, в центре которых и главная их конечная цель — человек, его благосостояние, социальная защита и социальное развитие, жизнеобеспечение и социальная безопасность населения в целом [1. С. 96].

В зависимости от того, от кого исходят эти меры, кто их главный инициатор (субъект), различают соответствующие виды социальной политики — государственная, региональная, корпоративная и т.д.

Субъектами социальной политики являются государственные органы власти, организации и учреждения, а также действующие в социальной сфере негосударственные организации, общественные объединения граждан и инициативы. Субъектами социальной политики являются также законодательные, исполнительные, судебные органы власти, определяющие при общественном участии цели, задачи, приоритеты, нормативно-правовую базу социальной политики государства и проводящие непосредственную практическую работу по её реализации. Но главным субъектом социальной политики является государство, осуществляющее социальную политику.

Рассматривая механизм, позволяющий проводить экономическую и социальную политику мы выделяем прежде всего финансовую систему и входящий в ее состав государственный бюджет и территориальные бюджеты, где бюджет призван способствовать формированию рациональной структуры общественного производства, наращиванию научно-технического потенциала, обновлению материально-технической базы и непроизводственной сферы.

За счет бюджетных и внебюджетных фондов финансируются предприятия и учреждения социально-культурного направления. Эти расходы имеют огромное значение. Они позволяют государству развивать систему народного образования, финансировать культуру, удовлетворять потребности граждан в медицинском обслуживании, осуществлять социальную защиту.

Расходы бюджета на социально-культурные мероприятия имеют не только социальное, но и экономическое значение, т.к. представляют важнейшую часть затрат на воспроизводство рабочей силы и служат для повышения материального и культурного уровней жизни [7. С. 10].

При правильном подходе сама социальная политика и социально-трудовая сфера, являющаяся ее основой, могут и должны активно влиять на экономический рост, финансовые потоки и бюджетную политику.

Согласно классификации расходов бюджетов [6. С. 156], расходы бюджетов всех уровней на финансирование социальной политики включены в раздел «Социальная политика», который состоит из шести подразделов и аккумулирует расходы на пенсионное обеспечение, социальное обслуживание и социальное обеспечение населения, охрану семьи и детства.

По данным таблицы 1 видно, что расходы федерального бюджета на социальную политику включают в себя финансирование следующих направлений:

- пенсионное обеспечение;
- социальное обслуживание населения;
- социальное обеспечение населения;
- охрана семьи и детства;
- прикладные научные исследования в области социальной политики;
- другие вопросы в области социальной политики.

Таблица 1

Структура расходов федерального бюджета на финансирование социальной политики за 2010-2012гг. [10]

Показатели	2010г.		2011г.		2012г.	
	Сумма, млрд. руб.	уд. вес, %	Сумма, млрд. руб.	уд. вес, %	Сумма, млрд. руб.	уд. вес, %
Социальная политика	344,9	100	3128,5	100	3859,7	100
- пенсионное обеспечение	243,6	70,6	2137,6	68,3	2720,5	70,5

- социальное обслуживание населения	6,4	1,9	6,9	0,2	7,9	0,2
- социальное обеспечение населения	89,2	25,9	786,7	25,2	906,5	23,5
- охрана семьи и детства	2,8	0,8	191,3	6,1	218,9	5,7
- прикладные научные исследования в области социальной политики	0,1	0,03	0,2	0,006	0,1	0,003
- другие вопросы в области социальной политики	2,8	0,8	5,9	0,2	5,8	0,2

В структуре расходов бюджета на социальную политику наибольшее финансирование осуществляется на пенсионное обеспечение до 70%. Второй статьей по значимости являются расходы на социальное обеспечение населения и составляют около 25%.

Таблица 2.

Основные показатели роли расходов на социальную политику в РФ за 2010-2012 гг.

Наименование показателя	2010год	2011год	2012год
Расходы федерального бюджета, млрд. руб.	9054,7	9650,9	11400,3
Расходы на социальную политику, млрд. руб.	344,9	3128,5	3859,7
Доля расходов на социальную политику в общей сумме расходов, %	3,8	32,4	33,9
ВВП, млрд.руб.	45172,7	54585,6	62356,9
Доля расходов на социальную политику в ВВП, %	0,8	5,7	6,2

Данные таблицы 2 показывают низкий уровень расходов федерального бюджета на финансирование социальной политики в 2010г. - 3,8% расходов федерального бюджета. Однако в 2011 году доля расходов федерального бюджета на социальную политику в общем объеме расходов возросла до 32,4%. Причины столь значительного увеличения доли расходов связаны с резким увеличением объема выделяемых средств на социальную политику (9-кратный прирост объема расходов по данному направлению).

Существенное увеличение ассигнований по данному разделу связано с ростом денежного довольствия военнослужащих, в соответствии с которым рассчитывается пенсионное обеспечение указанных лиц, а также

индексацией ежемесячного пожизненного содержания судей по уровню роста потребительских цен.

Соотношение расходов федерального бюджета на социальную политику к ВВП составило 0,8% в 2010г., а в 2011 прослеживается резкий рост роли расходов на социальную политику до 5,7%. В 2012 году тенденция роста поддерживается и составляет 6,2%, что подтверждает возрастающую роль приоритетности социальной сферы.

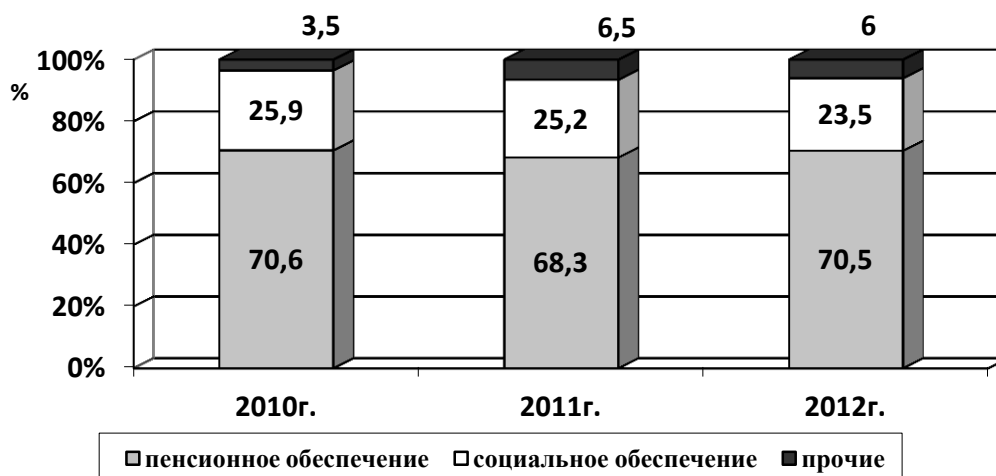


Рис. 1 Структура расходов федерального бюджета на финансирование социальной политики в 2010-2012гг., %

Итак, в структуре расходов бюджета на финансирование социальной политики значительных изменений не происходит. Ежегодно большая часть средств выделяется на пенсионное обеспечение, в 2012 году 70,5%. На втором месте – расходы на социальное обеспечение населения – 23,5% в 2012 году.

Таблица 3.

Основные показатели роли расходов на социальную политику в РТ за 2010-2012 гг. [11]

Наименование показателя	2010год	2011год	2012год
Расходы бюджета РТ, млрд. руб.	159,8	169,8	182,4
Расходы на социальную политику, млрд. руб.	26,4	19,1	19,8
Доля расходов на социальную политику в общей сумме расходов, %	16,5	11,2	10,9
ВРП, млрд. руб.	995,2	1250	1415
Доля расходов на социальную политику в ВРП, %	2,7	1,5	1,4

Доля расходов бюджета Республики Татарстан на финансирование социальной политики в общем объеме расходов бюджета за анализируемый период уменьшается с 16,5% до 10,9%. Доля расходов на социальную политику в ВРП также имеет тенденцию к снижению с 2,7 до 1,4%.

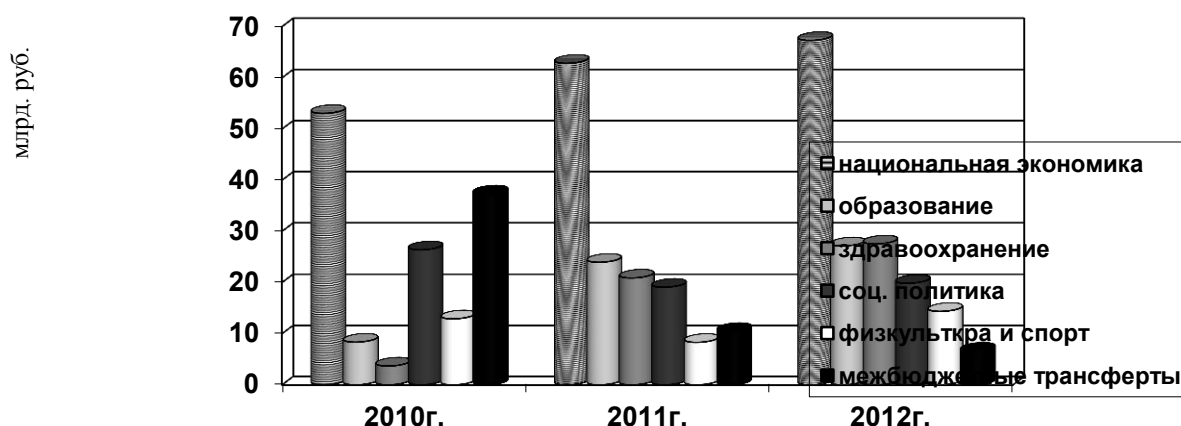


Рис.2. Динамика наибольших видов расходов бюджета РТ за 2010-2012гг., млрд. руб.

Из рисунка 2 видно, что основу расходов бюджета РТ в 2010-2012 гг. составляли расходы на национальную экономику, которые при этом увеличиваются. Вторыми по положительной динамике прослеживаются расходы на здравоохранение, далее идут расходы на образование. Расходы на социальную политику в 2011-2012гг. по сравнению с 2010г. снижаются.

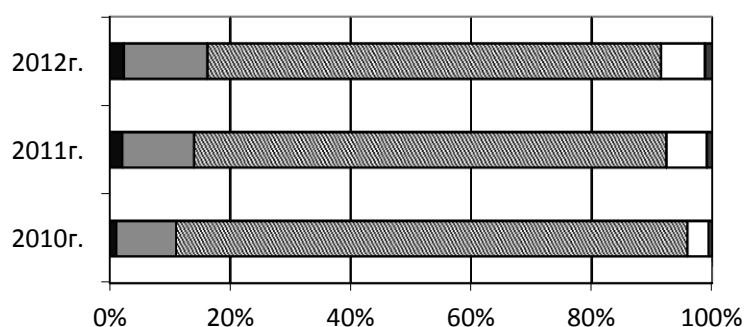


Рис. 3. Структура расходов бюджета Республики Татарстан на финансирование социальной политики в 2010-2012 гг., %

В отличие от структуры расходов федерального бюджета на социальную политику, где основная их часть (70%) приходилась на пенсионное обеспечение, в структуре расходов бюджета РТ большая часть средств направляется на социальное обеспечение населения

(единовременные и ежемесячные денежные выплаты различным категориям граждан) – около 75-79%. Относительно постоянна доля и других статей расходов – социального обслуживания – 10-14%, охрана семьи и детства в среднем 7%.

Следует отметить, что в социальном обеспечении в Татарстане в анализируемом периоде приняты следующие меры:

- установлена ежемесячная денежная выплата на проезд;
- одиноким пенсионерам, нуждающимся в постоянном постороннем уходе, предоставлено право на получение субсидии-льготы в размере 50 процентов расходов на оплату жилья и коммунальных услуг в пределах социальной нормы площади жилья и нормативов потребления услуг для населения.

- установлено право реабилитированных граждан, проживающих в Республике Татарстан на возмещение расходов на проезд один раз в год междугородными видами транспорта.

- региональным и федеральным льготникам предоставлена 50-типроцентная скидка (реабилитированным гражданам, гражданам, пострадавшим от политических репрессий, детям-сиротам, детям, оставшимся без попечения родителей - 100% скидка) со стоимости проезда на водном транспорте пригородного сообщения.

- дополнительно установлены меры социальной поддержки лиц, награжденных государственными наградами Республики Татарстан.

Однако, несмотря на предпринимаемые меры, количество граждан, находящихся за чертой бедности, остается пока высоким. По данным банка данных РТ в 2011 году 562 тыс. человека имеют доход ниже прожиточного минимума, 22% детей республики, являются получателями детских пособий.

Несмотря на положительную динамику предоставляемых в республике гражданам объемов социальных услуг, актуальной проблемой остается доступность и качество предоставляемых социальных услуг, осуществление контроля деятельности по предоставлению услуг социального обслуживания.

Таким образом, анализ расходов бюджета Республики Татарстан показал, что бюджет на социальную политику выделяет от 11 до 16% средств расходов, при этом прослеживается тенденция к их снижению. Большая часть расходов в рамках социальной политики направляется на социальное обеспечение населения – около 75-84%. На втором месте - социальное обслуживание – 10-14%.

Оптимизации и повышению эффективности расходов бюджетов субъектов РФ в социальной сфере, будут способствовать:

- 1) целевое финансирование конкретных организаций, осуществляющих социально значимую деятельность;

2) конкурсное размещение государственных или муниципальных грантов среди государственных и негосударственных некоммерческих организаций;

3) создание ассоциированных структур (государственно-общественные, муниципально-общественные, фонды, некоммерческие ассоциации, партнерства и т.д.), имеющих определенный круг целей и задач и создающихся целевым образом для их достижения и решения;

4) подписание временных соглашений с бизнес-сообществом о сотрудничестве, в рамках которого могут проводиться разовые мероприятия или акции социальной направленности;

5) необходимо повысить прозрачность и снижение коррупционных рисков в области государственных закупок в социальной сфере в целях недопущения завышения заказчиком начальной цены контракта и т.п.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации / Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Российская газета. - 1998. – 12 августа.
2. Федеральный закон от 16.07.1999 г. № 165-ФЗ «Об основах социального страхования» // Собрание законодательства Российской Федерации.- 1999. - № 29. - Ст. 3686.
3. О государственной социальной помощи: Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 178-ФЗ // Российская газета. – 23 июля 1999 г. .- №142
4. Закон РТ от 8 декабря 2004 года «Об адресной социальной поддержке населения в Республике Татарстан» // Собрание законодательства РТ. – 2004. – №50. – Ст.23.
5. Андреева, И.А. Социальная медиация во Франции / И.А. Андреева // Современное право.— 2012 .— № 5 .— С.149-152.
6. Гарбузов, В. США: Государство и социальная политика / В. Гарбузов // Человек и труд. – 2010. – № 7. – С. 88-88.
7. Гринберг, Р.С. О социальной политике современной России / Р.С. Гринберг // Экономические стратегии. – 2011. – № 1. – С. 64-67.
8. Зимарин, К.А. Социальная политика в рамках ЕС: современное состояние и основные проблемы / К.А. Зимарин // Философия хозяйства. – 2009. – № 3. – С. 174-180.
9. www.minfin.ru
10. www.roskazna.ru
11. www.tatar.minfin.ru

Угаров В.М.

студент

ФГБОУ ВПО «КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева»

Российская Федерация, г. Кемерово

РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА РЫНКЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с продвижением товара на рынок за счет рекламы и рекламных кампаний.

Ключевые слова: реклама, рекламная кампания.

Реклама занимает важное место. Она в значительной степени определяет образ и стиль жизни, неизбежно оказывает влияние на наши взгляды, отношение к себе и окружающему миру. Тематика данной статьи была выбрана автором потому, что она очень актуальна в наши дни и интересна своей сложностью и, психологической сущностью.

В нашей стране рекламное давление растет с каждым днем. На рекламные компании тратятся огромные деньги, принося своим заказчикам многомиллиардные прибыли. Согласно оценкам в нашей стране в год на рекламу тратится порядка 3,5 млрд. долларов.

Реклама включает в себя семь основных элементов: оплаченная форма коммуникации; наличие идентифицированного спонсора; распространение через средства массовой информации; наличие определенной аудитории для обращения; обязательно наличие достаточно большого процента среди общей аудитории «бесполезной» ее части; отсутствие персонализации распространяемой информации; направленность действия.[1]

Реклама – это информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

Рекламе присущи следующие достоинства: Во-первых, реклама одновременно достигает покупателей, живущих далеко друг от друга. Во-вторых, ее публичный характер указывает покупателю, что товар не противоречит общественным нормам и закону. В-третьих, она позволяет многократно повторять обращение, а адресату – получать и сравнивать обращения различных конкурирующих фирм. В-четвертых, широкомасштабная рекламная кампания, проводимая фирмой, является своеобразным свидетельством ее популярности и успеха; В-пятых, реклама очень выразительна – она позволяет фирме эффективно и наглядно представить свой товар с помощью текста, звука и цвета

Но у рекламы есть и недостатки: Во-первых, реклама безлична и поэтому не обладает убедительностью, присущей живому продавцу; Во-

вторых, большинство рекламы – это монолог, не обязывающий к вниманию и реакции; В-третьих, реклама бывает очень дорогостоящей. Хотя некоторые ее виды, например, объявления в газете или по радио, не требуют больших средств, другие формы рекламы, например телереклама.[1]

Во время проведения рекламных компаний мероприятия зависит от маркетинговой стратегии, которая может выражаться, например, в захвате рынка в целом, его доли, сегмента; внедрении в незанятую конкурентами нишу; удержание ранее захваченных рыночных позиций, маркетинговой инфраструктуры, людских и технических ресурсов, уровень налаженности коммуникаций и снабжения информацией, характер экологии рекламно-информационной и маркетинговой деятельности.

На высокую эффективность рекламных компаний производитель может рассчитывать лишь в том случае, если: они, во-первых, подготовлены и проведены на основе предварительных исследований с учетом динамичной природы рынка; во-вторых, создана обоснованная, запоминающаяся и должным образом воздействующая на заранее выбранную потребительскую аудиторию рекламная продукция; в-третьих, направленность компаний обеспечена достаточно широкой по объему публикацией в наиболее целесообразных для решения поставленных задач и учитывающих специфику рекламной аудитории средствах распространения рекламы; в-четвертых, мероприятия в разных местах и на разных уровнях сбытовой деятельности скоординированы. Этот комплекс условий возникает вне зависимости от того, рекламируется ли товар массового спроса или промышленного назначения.

Независимо от сроков проведения, каждая рекламная кампания включает в себя три основных этапа: подготовительный, кульминационный и заключительный. Основным является подготовительный, так как от него зависят остальные два этапа, а также успех рекламной кампании в целом. Подготовительный этап включает в себя планирование рекламной кампании. Планирование учитывает ситуацию, складывающуюся вокруг товара на рынке, и предопределяет расходы на рекламу, которые, с одной стороны, диктуются оптимальным набором используемых видов и средств распространения рекламы, а с другой стороны – объемом размещения рекламы, из которого исходят, устанавливая стоимость покупки места или времени для нее.

При планировании рекламных компаний принимается во внимание, что успех рыночной деятельности зависит не только от удачной рекламы, но и от факторов, характеризующих товар: его потребительских свойств, цены и аналогов на рынке.

Рекламная кампания – это результат совместных согласованных действий рекламодателя, как заказчика рекламной кампании, рекламного агентства, как создателя, организатора и координатора кампании и средства

распространения рекламы, как канала, доводящего рекламное обращение до потребителя.[2]

Компаниям необходимо не только производить хорошие, качественные товары, но и информировать потребителей об их преимуществах, а также добиваться четкого позиционирования своих товаров в сознании потребителей. Чтобы новый продукт преуспел, он должен обладать желательными для потребителей параметрами, быть уникальным, а потребители должны иметь информацию о его характеристиках.

Для этого компании должны использовать различные средства продвижения, что является важнейшей составной частью комплекса маркетинговых мероприятий, своеобразный информационный выход на потребителя. Основным способом продвижения товаров является реклама.

Реакция может оказаться самой разной, например, у потребителя формируется определенное отношение или мнение по поводу данного товара или марки – это реакция на уровне восприятия. Ответная реакция проявляется в том, что потребители захотят купить рекламируемый товар или увеличить его потребление.[3]

Правильно организованное продвижение товаров исключительно эффективно и позволяет не только решить проблемы с их сбытом, но и постоянно увеличивать объемы реализации продукции. Исследование различных средств продвижения включает выбор и предварительные испытания, а также – изучение эффективности их воздействия после применения.

Использованные источники:

1. Антонов, Л. В. Особенности предпринимательской деятельности на рынке рекламы / Л. В. Антонов // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 8. – С. 9-12.
2. Морозова, Н. С. Этапы планирования рекламной кампании / Н. С. Морозова // Социально-гуманитарные знания. – 2010. – № 6 – С. 34-39.
3. Панкратов, Ф. Г., Баженов, Ю. К., Шахурин, В. Г. Основы рекламы : Учебник. 8 изд. / Перераб и доп. – Москва : «Дашков и К*», 2006. – 526 с.

*Уколова Н. В., д.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Новикова Н. А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»
Россия, г. Саратов*

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА БИОТОПЛИВА В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Ввиду большой доли мировых запасов углеводородного сырья, не уделялось должного внимания развитию производства биотоплива. Стимулами к развитию этого бизнеса может стать стремительный рост цен на топливо; постоянно уменьшающееся количество неразработанных месторождений; стремление к снижению выделения вредных выбросов в атмосферу; вступление ВТО. Сельское хозяйство может стать важным элементом в формировании биотопливного рынка в России посредством создания новых цепочек производства сырья для возобновляемой энергетики. Для производства биотоплива стоит обратить внимание на такую сельскохозяйственную культуру как озимый рыжик.

Ключевые слова: биотопливо, озимый рыжик, развитие биотехнологий.

Сельское хозяйство как стратегическая отрасль сильно подвержена риску снижения оборота, доходности в зависимости от различных природных и рыночных факторов, что отражается на устойчивости агробизнеса в целом. В современных условиях для сельскохозяйственных товаропроизводителей особенно важными являются внутренние факторы, поскольку на них можно воздействовать, а также с их помощью можно преодолевать негативное влияние внешних факторов и добиться повышения финансовой устойчивости функционирования предприятия [1].

В России, ввиду большой доли мировых запасов углеводородного сырья, не уделялось должного внимания развитию производства биотоплива. Хотя во всем мире вопрос об увеличении объемов использования биотоплива является актуальным (см. рис. 1) [2].



Рис 1. Внедрение биотоплива в ведущих странах мира

Это связано с тем, что, использование биотоплива, во-первых, позволяет увеличить срок службы двигателя и его мощность; во-вторых, снизить выделение вредных выбросов в атмосферу; в-третьих, уменьшить энергетическую зависимость от поставщиков нефтяных и газовых ресурсов; в-четвертых, повысить занятость сельского населения.

«Но надо понимать еще и другое, что газ и нефть, как топливо, сейчас важны, и Россия является одним из лидеров, но человечество будет переходить на биотопливо. Это направление становится важнейшим. Ресурсы для него в больших объемах есть только в США, Канаде и России, и на новом этапе топливно-энергетического развития Россия может быть в числе лидеров, если, например, ученые Южного федерального университета разработают и смогут внедрить в жизнь производство по созданию биотоплива», - сказал В.В. Путин на совещании по вопросам развития Сибирского и Южного федеральных университетов [3].

Россия является второй в мире страной по количеству площадей для сельхозугодий. Так, их объем на сегодняшний день составляет 220,8 млн га [4]. Вопрос о том, чтобы делать «зеленое топливо», еще только рассматривается. Стимулами к развитию этого бизнеса могут стать: стремительный рост цен на топливо; постоянно уменьшающееся количество неразработанных месторождений; стремление к снижению выделения вредных выбросов в атмосферу; вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО). Поэтому России нужно стратегическое планирование в

этой области, которое будет рассчитано на долгосрочную перспективу. Для этого государство должно поддержать развитие применения биотоплива путем создания благоприятных правовых условий, в том числе, введением налоговых льгот и компенсаций, путем разработки мер законодательного и технического регулирования, создания специальных программ развития, в которые входила бы поддержка НИОКР в секторе возобновляемого источника энергии (ВИЭ), ликвидацию нехватки квалифицированных кадров. В связи с этим государство представило:

а) Национальную программу «Развитие биотехнологии в Российской Федерации на 2006-2015 гг.» [5]. Данная программа была разработана экспертами Общества биотехнологов России им. Ю.А. Овчинникова в октябре 2005 года. Основная ее цель - наладить производство отечественной биотехнологической продукции. Она состоит из четырех разделов и в первом разделе «Национальные приоритетные проекты» отмечены такие проекты, неисполнение которых угрожает национальной безопасности страны. Это сохранение коллекций микроорганизмов, производство альтернативного моторного топлива на основе биоэтанола, биодизеля и биогаза, перевод химической промышленности на возобновляемое сырье, внедрение экологически чистой системы биологического земледелия, а также организация производства глюкозо-фруктозных сиропов;

б) Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы [6]. В данной программе Правительство Российской Федерации ставит целью развитие биотехнологий в сельском хозяйстве, а именно выработки из сельскохозяйственной продукции биотоплива;

в) Комплексную программу развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года [7]. Она была разработана для того, чтобы Россия заняла лидирующее положение в области разработки биотехнологий, а именно по отдельным направлениям биомедицины, агробиотехнологий, промышленной биотехнологии и биоэнергетики, а также в создании глобально конкурентоспособного сектора биоэкономики;

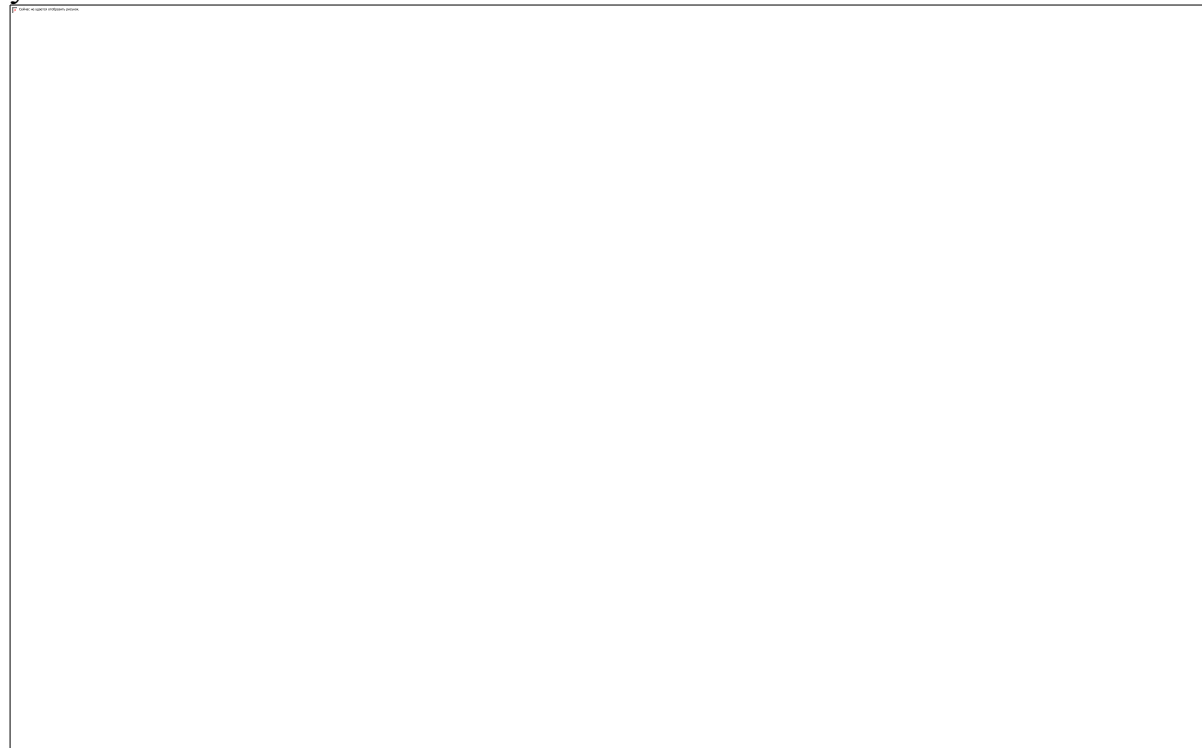
г) проект закона, который планируется к выходу в конце 2014 года - федеральный закон «О развитии производства и потреблении биологических видов топлива» [8]. Основной целью данного законопроекта является создание правовой основы для реализации единой государственной политики в сфере развития в стране промышленного производства и широкого применения биотоплива из биомассы растительного происхождения непродовольственного назначения, в том числе из отходов сельского и лесного хозяйства. Также в законе наконец-то будут предусмотрены специальные налоговые, таможенные и кредитные льготы для производителей. Правительство Российской Федерации установит целевые

показатели увеличения объемов производства, виды сельхозкультур, разрешенных для возделывания с последующей переработкой в биотопливо.

Как видно, данные нормативные акты призваны поддержать развитие производства и применения биотоплива в стране, так как его производство развито пока достаточно слабо. Об этом свидетельствуют следующие цифры - удельный вес биотоплива в общем объеме потребления составляет менее 1%, а моторное биотопливо практически не используется. Хотя по прогнозам Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, Россия может производить биотопливо в количестве не менее 10-15% от объема производимых автомобильных бензинов из отходов глубокой переработки зерна, возделываемых биоэнергетических культур [8].

На наш взгляд, сельское хозяйство может стать важным элементом в формировании биотопливного рынка в России посредством создания новых цепочек производства сырья для возобновляемой энергетики. Поскольку именно продукция растительного происхождения, а именно кукуруза, пшеница, соя, рапс являются сырьем для биотопливной промышленности.

В России с 2007 года основным источником для получения биотоплива является рапс. Считаем что, для производства биотоплива стоит обратить внимание на такую сельскохозяйственную культуру как озимый рыжик (*Camelina sylvestris* Waller, ssp. *pilosa* Zing). Он относится к семейству капустных (крестоцветных), к роду камелина. Озимый рыжик является растением-космополитом, малотребовательной к условиям среды культурой, легко приспосабливающейся к различным почвенно-климатическим условиям.



Он обладает определенными преимуществами: использует весенний максимум влаги в почве, хорошо переносит весенне-летние засухи, практически не поражается вредителями и болезнями. Рыжик относится к группе скороспелых культур. Длина его вегетационного периода зависит от сроков посева (оптимальными сроками посева являются первая и вторая декада сентября) и метеорологических условий весны и лета. Но, как показывает опыт многолетнего выращивания рыжика, при различных гидротермических условиях он созревает во второй декаде июля. Таким образом, полный цикл его развития от начала всходов до созревания (учитывая и период зимнего покоя) составляет 295-315 дней. Большими плюсами данной культуры являются следующие факты: во-первых, он неприхотлив; во-вторых, для его развития и созревания требуется относительно мало тепла: семена начинают прорастать при температуре + 10 С, а всходы легко переносят заморозки до — 15 С; в-третьих, он экономично расходует влагу и сравнительно легко переносит засуху; в-четвертых, он не требователен к почвам и может расти на легких, довольно бедных, даже песчаных почвах; в-пятых, рыжик хорошо подавляет сорную растительность; в-шестых, в отличие от других масличных культур, рыжик созревает дружно, легко обмолачивается и его удобно убирать прямым комбайнированием.

Возделывание озимого рыжика полностью экологически безопасно, так как его высокая устойчивость к вредителям и болезням позволяет обходиться без применения пестицидов [9].

Лучшими предшественниками рыжика являются озимые зерновые и пропашные культуры. На семенную продуктивность влияет способ посева и норма высева, так как они определяют густоту стояния растения. Оптимальной нормой высева является 8 миллионов всхожих семян — это соответствует весовой норме 8-12 кг/га. Для посева рыжика подходят любые сеялки, которые могут обеспечить равномерность высева и заделку семян на глубину 3-4 см. Способ посева используют сплошной.

Необходимо отметить, что затраты при выращивании рыжика меньше, чем у подсолнечника и ярового рапса, что немаловажно в современных условиях рыночной экономики. Так по данным многолетних исследований сотрудников Саратовского ГАУ, наибольший чистый доход обеспечивается при выращивании озимого рыжика — 8,96 тыс. руб. / га. Уровень рентабельности при выращивании данной культуры составляет 155 %. [9]

Кроме того, рыжик относится к непищевым продуктам. Цена на него складывается не как на пшеницу, а как на нефть или бензин. Сейчас она варьирует в диапазоне от 8 до 20 тысяч рублей за тонну. И цена будет расти, если появятся стабильные рынки сбыта. Факторами, стимулирующими выращивание рыжика, могут стать:

во-первых, сотрудничество с зарубежными странами. Например, в Саратовской области подписано соглашение о поставках крупной партии

рыжика компаниям, которые занимаются производством авиационного биотоплива, например, авиакомпанию Lufthansa AG (Германия);

во-вторых, создание заводов по переработке биотоплива. Так, в Саратовской области уже подписан договор о строительстве завода по производству биотоплива [10].

Аграрии будут заинтересованы в выращивании рыжика, так как данная продукция будет востребована, фермеры будут получать прибыль от ее реализации и все это будет способствовать улучшению их финансового положения.

Таким образом, развитие рынка биотоплива в России будет способствовать созданию новых рабочих мест и доходов по всей цепочке производства и распределения, а именно от аграриев и биотехнологов до дистрибьюторов. Появление новых рабочих мест приведет к скорейшему восстановлению российской экономики, а рост производства создаст новые инвестиционные возможности для страны.

Для того чтобы у российских граждан возник интерес к биотопливу необходимы: проведение пропаганды, создание региональных выставочных демонстрационных центров, организация и проведение выставок, конференций, семинаров, общественная поддержка ВИЭ и реализация пилотных и демонстрационных проектов ВИЭ.

Использованные источники:

1. Андреев, К.Л. Формирование финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий Саратовской области / К.Л. Андреев, В.И. Андреев // Вестник Саратовского госагроуниверситета. – 2014. - № 2. – С. 70.
2. Развитие биотехнологии в Российской Федерации на 2006–2015 гг. (на основе государственно-частного партнерства) - Утверждена Третьим съездом Общества биотехнолога России им. Ю.А. Овчинникова 27 октября 2005 г.
3. Нарушев, В.Б. Расширение биоразнообразия возделываемых масличных культур в степном Поволжье / В.Б. Нарушев, А.Т. Куанышкалиев, Д.В. Горшенин, Н.И. Мажаев // Вестник Саратовского госагроуниверситета. – 2012. - № 10. - С. 59-61.
4. Федченко, И.А. Основные тенденции развития биотоплива в мире и России за период 2000-2012 годы / И.А. Федченко И.А., Соловцова А.С., Лукьянов А.Н. [Электронный ресурс]. info@belgorodinvest.com и www.belgorodinvest.com
5. Путин: Экономику нужно обеспечить своими кадрами. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.bioethanol.ru/bioethanol/news/putin_ekonomiku_nuzhno_obespechit_svoimi_kadrami
6. Сельскохозяйственные угодья / Винокуров М.А., Суходолов А.П. // Экономика Иркутской области. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://irkipedia.ru/content/selskohozyaystvennyye_ugodya_vinokurov_ma_suhodolov_ap_ekonomika_irkutskoy_oblasti

7. Государственная программа развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг.: gosprog.ru
8. Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Правительством РФ от 24 апреля 2012г. №1853п-П8) [Электронный ресурс] <http://www.garant.ru>
9. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.mcsx.ru>
10. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Саратовской области [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.mcsx@saratov.gov.ru>

*Улитин И. Н.
студент*

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ КАК СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с экономической безопасностью нашей страны. А также определены угрозы экономической безопасности России.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономические интересы, экономические угрозы.

Экономическая безопасность как сложное социальное явление представляет собой объект комплексного научного исследования. Представители различных областей научного знания изучают проблему экономической безопасности с учетом своей специфики, в интересах решения стоящих перед ними специальных задач. Так, экономисты стремятся к изучению экономических отношений и экономической деятельности под углом зрения принципа безопасности, что предполагает наличие развитой экономической инфраструктуры, квалифицированной рабочей силы и т. д.

Экономическая безопасность представляет собой совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамичному росту национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать конкурентоспособность на внешних рынках, гарантирующую от различного рода угроз и потерь [2]. Следует отметить, что воздействие всех внешних и большинства внутренних угроз экономической безопасности России проявляется прежде всего на государственной границе. Соответственно, весь комплекс мер по защите экономических интересов

страны должен осуществляться в первую очередь в пограничном пространстве России.

На основе анализа феномена экономической безопасности, автор предлагает построить причинно-следственную «цепочку»: экономические интересы → экономические угрозы (опасности) → экономическая безопасность.

Экономические интересы – это объективно существующие, осознанные потребности личности, общества и государства, ориентированные на создание материальных основ обеспечения экономической безопасности во всех сферах производственно-экономической деятельности, а следовательно, и внутренней политической и социальной стабильности общества, прочного экономического положения страны в отдельных регионах и в мире в целом [2].

Экономические угрозы (опасности) – наличие и действие реальных или потенциальных сил и факторов, которые могут стать дестабилизирующим по отношению к личности, социальной или природной системе, в нанесении им ущерба, дезорганизации или полного уничтожения [2]. Они могут проявляться в различных формах и зазновидностях, в частности как целеустремленные враждебные намерения и действия одних субъектов против других, угрожающие жизнедеятельности людей последствия ошибок, просчетов, безответственных действий, риски, вызовы, природные катаклизмы, наносящие ущерб природе и обществу, предчувствие событий, способных причинить вред людям, и др.

С одной стороны, угрозы способны воздействовать на экономические интересы, вызывают их изменение, коррекцию в меняющихся условиях социального бытия. Эти угрозы оказывают серьезное влияние на изменение экономических интересов, выстраивание новых приоритетов и задач [1].

С другой стороны, скорректированные экономические интересы, соответствующие структуры и органы власти с точки зрения принятия ими эффективных решений по защите экономических интересов общества и личности. Если принимаемые на всех уровнях решения носят действительно конструктивный характер, то создается надежный механизм реализации этих решений, и это позитивно отражается на укреплении экономической безопасности страны [1].

Экономическая безопасность – состояние и тенденции развития защищенности важных интересов социума и его структур от внутренних и внешних угроз. При этом безопасность выражает такой процесс социальной деятельности, который предполагает защищенность личности, общества и государства от различного рода возмущающих, негативных факторов и условий, опасностей, рисков и вызовов [2].

На основе проведенного исследования нам кажется необходимым учитывать следующие факторы, которые активизируются при появлении угроз.

Во-первых, угрозы способствуют обострению противоречий между экономическими интересами и необходимостью их защиты силами и средствами системы экономической безопасности, что, с одной стороны, дополнительным бременем ложится на бюджет государства, с другой стороны – является одним из источников дальнейшего экономического развития. По отношению к экономическим интересам угрозы вызывают необходимость внесения изменений, корректив в стратегию экономического развития, уточнения ее приоритетов, направленных на развитие личности, общества и государства.

Во-вторых, угрозы, выполняя преимущественно деструктивную роль по отношению к экономическим интересам и экономической безопасности государства, в то же время являются своеобразными сигнализаторами о неблагополучии в тех или иных сферах экономики, социальной жизни.

В-третьих, угрозы способствуют возникновению у субъектов экономической деятельности дополнительной внутренней готовности к прогнозированию, блокированию и нейтрализации различного рода опасностей, исков, катализмов, факторов, которые могут нанести ущерб экономике страны.

Непосредственную опасность экономическим интересам создают экономические угрозы, нарушающие нормальный ход общественного воспроизводства. В самом общем виде они могут быть классифицированы как внутренние и внешние угрозы. К внешним относятся прежде всего факторы геополитические и внешнеэкономические, а также глобальные экологические процессы.

Внешнеэкономическая безопасность в условиях открытой экономики требует: во-первых, чтобы участие страны в микрохозяйственных связях создавало наиболее благоприятные условия национального производства; во-вторых, чтобы национальная экономика в наименьшей степени ощущала неблагоприятное развитие событий в мире, как в экономической, так и в политической области, хотя полностью избежать этого влияния в условиях открытой экономики невозможно.

Серьезную и весьма реальную угрозу экономической безопасности страны, по мнению автора, представляют свертывание фундаментальных исследований, распад научно-исследовательских коллективов и конструкторских бюро мирового класса, резкое сокращение заказов на высокотехнологичную и вполне конкурентоспособную продукцию, «утечка мозгов» из страны. В современных условиях спектр угроз расширяется, экономическая безопасность государства может подрываться не только экономическими, но и военно-политическими средствами. Это особенно

характерно для политики западных стран по отношению к другим, менее развитым в экономическом и военном отношении государствам. Основные источники угроз экономической безопасности России на современном этапе ее развития определены в Концепции национальной безопасности РФ и в Доктрине информационной безопасности РФ. Из этого перечисления угроз экономической безопасности можно сделать вывод, что основными средствами предотвращения, профилактики и ликвидации угроз является активная деятельность органов государственной власти всех уровней и органов местного самоуправления. Разумеется, проведение комплекса работ по профилактике и противодействию угрозам в сфере экономической безопасности должно быть обеспечено бюджетным финансированием.

Таким образом, структура деятельности по обеспечению экономической безопасности государства представляет собой сложное сочетание различных элементов, находящихся в устойчивых связях между собой и в постоянном развитии, ее целей, средств и результатов.

Использованные источники:

1. Афонцев, С. А. Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности / С. А. Афонцев // Россия XXI (Москва). – 2006. – № 2. – с. 38-67.
2. Энциклопедический словарь / Общ. ред. и сост. Ю. И. Аверьянов. – Москва : Изд-во. Моск. коммерч. ун-та, 2009. – 600 с.

*Ураев Р.Р., к. с. н.
доцент
Кашибеева С. В.
студент*

*Башкирский Государственный Аграрный университет
Россия, г. Уфа*

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ

Изначально термин «конфликт интересов» в научной литературе определялся только в контексте предпринимательской деятельности. В сфере деятельности публичного управления, термин «конфликт интересов» стал использоваться в связи с активизацией проведения государственными органами антикоррупционной деятельности.

Согласно Федеральному закону Российской Федерации «О муниципальной службе в Российской Федерации» от 2 марта 2007 года N 25-ФЗ, под конфликтом интересов на муниципальной службе понимается ситуация, при которой личная заинтересованность муниципального служащего влияет или может повлиять на объективное исполнение им должностных обязанностей и при которой возникает или может возникнуть противоречие между личной заинтересованностью муниципального служащего и законными интересами граждан, организаций, общества,

Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования, способное привести к причинению вреда этим законным интересам граждан, организаций, общества, Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования.[1]

Конфликт интересов в работе муниципальных служащих нельзя рассматривать односторонне, как обычное противоречие личных интересов служащего и муниципального образования, общества. В его основе лежат различные условия и факторы выполнения служащим своих должностных обязанностей. В пункте 2.3. Федерального закона от 21 ноября 2011 г. N 329-ФЗ была внесена поправка в существующий законодательный акт Российской Федерации по противодействию коррупции, согласно которому непринятие муниципальным служащим, являющимся стороной конфликта интересов, мер по предотвращению или урегулированию конфликта интересов является правонарушением, влекущим увольнение муниципального служащего с муниципальной службы.[2] Впрочем такими рекомендательно запретительными мерами исключить появление конфликтов интересов на муниципальной службе системе невозможно, так как эта проблема является одним из видов социального конфликта и с позиции социологии управления такие методы не являются в полной мере действенными.

Существует так же разница в подходе к вопросу о конфликте интересов на государственной гражданской службе и на муниципальной службе. На муниципальном уровне существует институциональная проблема по отсутствию со стороны нанимателя (работодателя) властных рычагов для определения наличия интересов, а также возможности запретить муниципальному служащему работать по совместительству при выявлении такого конфликта. Ведь статья 19 Федерального закона «О муниципальной службе в РФ» предусматривает возможность расторжения трудового договора с муниципальным служащим по инициативе работодателя только в случаях несоблюдения им ограничений и запретов, связанных с муниципальной службой. Однако само по себе наличие конфликта интересов не является ни ограничением, ни запретом.[3]

Тем не менее, существует другой, более крупный пробел в законодательстве. В настоящий момент в Федеральном законе «О противодействии коррупции», не предусмотрен полный охват государственных должностей, для которых необходимо выявление конфликта интересов на службе. К таким можно отнести работников прокуратуры Российской Федерации, членов Федерального собрания, сотрудников Счетной палаты, членов региональных избирательных комиссий, чрезвычайных и полномочных послов Российской Федерации, а также многих других государственных служащих высокого уровня. Председатель комитета по безопасности и противодействию коррупции Ирина Яровая внесла в марте 2014 года законопроект в

Государственную Думу, обязывающий целый ряд лиц, для которых ранее не была установлена такая обязанность, сообщать о возникновении конфликта интересов.[3] Однако некоторые эксперты считают, что происходящий процесс унификации антикоррупционного законодательства, не поможет решить проблему предотвращения конфликта интересов на государственной и муниципальной службе. «Ситуация не разрешится, пока не будет соответствующей политической воли, чтобы каждое выявленное правонарушение сопровождалось адекватной административно-правовой реакцией», - считает глава российского отделения Transparency International Елена Панфилова.[4]

Таким образом, чтобы институт конфликта интересов на муниципальной службе перерос из теоретической системы в настоящий антикоррупционный механизм недостаточно только унифицировать его с соответствующей линией проводимой в государственной службе, необходима управленческая воля, как со стороны руководства государства, так и со стороны каждого руководителя муниципальной службы или образования.

Использованные источники:

- 1) "РГ" - Федеральный выпуск №4310 <http://www.rg.ru/2007/03/07/sluzhba-dok.html>
- 2) "РГ" - Федеральный выпуск №5642 <http://www.rg.ru/2011/11/26/zakon-dok.html>
- 3) «Reconciliation of the interests conflict in the system of municipal service». Slyusarenko T.V. Электронная версия регулярного бумажного издания УИ РАНХиГСЖурнал №4(9) <http://vestnik.uapa.ru/en/issue/2009/04/05/>
- 4) Коммерсант.ru <http://www.kommersant.ru/doc/2426485>

Ураев Р.Р., к.с.н.

доцент

Калимуллина Э.М.

студент 3го курса

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Как известно, на современном рынке труда действует постоянная проблема – проблема занятости населения. Данная ситуация складывается из того, что в связи с экономическим кризисом происходит масштабное сокращение кадров, также выпускники с трудом устраиваются на работу, так как у них нет подходящего опыта и профессиональных навыков, что часто требует работодатель. Таким образом, современное состояние социально-трудовой сферы республике башкортостан наряду с позитивными изменениями в социально-экономической жизни республики позволил выявить ряд проблем в сфере занятости.

Так, согласно отчетам органов статистики численность экономически активного населения республики в среднем за январь-ноябрь 2013 г. Составила 1988,5 тыс. Человек, из них 115,6 тыс. Человек не имели работы, искали работу и были готовы приступить к ней [3].

Для снижения уровня безработицы в республике органы центра занятости населения оказывают содействие безработным гражданам в поиске подходящей работы, так, за предоставлением государственных услуг в службу занятости населения республики обратились 16,5 тыс. Человек (в январе 2013 г. Данный показатель был равен 21,61 тыс.), из них [3]:

- за содействием в поиске подходящей работы – 6,5 тыс. Человек (2013 – 7,1 тыс.);

- за профессиональной ориентацией – 1,3 тыс. (2013 – 7,7 тыс.);

- за информацией о положении на рынке труда – 8,2 тыс. (10 тыс.).

Судя по данным показателям, можно проследить заметное снижение обращающихся граждан в службу занятости населения. Но все же на учете как безработные на 1 февраля состояли 24 225 человек, из них сельские жители составили 44%. В состав безработных граждан на 1 февраля 2014 г. Включены: женщины – 62%; мужчины – 38%; молодежь в возрасте 16 – 29 лет – 20%; лица предпенсионного возраста – 12%; инвалиды – 8%; уволенные по собственному желанию 50%; уволенные в связи с ликвидацией организации, либо сокращением численности или штата работников – 22%; граждане, стремящиеся возобновить трудовую деятельность после длительного перерыва на работе, - 13%; впервые ищущие работу – 4% [3].

За январь 2014 года с учета было снято 5117 человек, из них в связи с трудоустройством 2892 человека, в том числе по направлению службы занятости – 1491.

Таким образом, уровень регистрируемой безработицы в целом по республике на 1 февраля 2014 года составил 1,22% от экономически активного населения, в том числе по городам – 1,08%, по районам – 1,37%, по г. Уфе – 1,11%. На 1 февраля 2013 года данные показатели были равны соответственно – 1,32% по республике и 1,28% по г. Уфе). Максимальный уровень регистрируемой безработицы был зафиксирован в таких городах республики, как агидель (6,55%), межгорье (2,34%), а также в таких районах, как дуванский (2,15%), бурзянский (2,12) и чишминский (2,11%) [3].

Анализ всех показателей позволяет сделать вывод о том, что с каждым годом уровень регистрируемой безработицы снижается. На наш взгляд, это происходит в связи с действием в республике программы «достойный труд в республике башкортостан» на период до 2025 года, основными целями которой являются совместные действия федерации профсоюзов республики башкортостан, объединений работодателей республики башкортостан и правительства республики башкортостан по формированию условий для реализации принципов достойного труда в республике башкортостан.

Данная программа в целях эффективного регулирования занятости и рынка труда ставит следующие задачи: обеспечение взаимосвязи рынка труда и профессионального образования; прогнозирование потребности экономики республики в рабочих и специалистах по группам профессий и специальностей, по видам экономической деятельности, муниципальным районам и городским округам республики; развитие профессиональной ориентации школьников; создание условий для повышения межтерриториальной и отраслевой мобильности рабочей силы, оперативности переподготовки кадров; повышение престижа рабочих профессий и мотивации молодежи к трудовой деятельности по профессиям, специальностям, востребованным на рынке труда; совершенствование системы информирования населения о рынке труда; обеспечение занятости выпускников учреждений профессионального образования после окончания обучения; развитие предпринимательства в сельской местности; создание достойных рабочих мест для наиболее уязвимых членов общества; расширение возможностей для достойной занятости в новых и нестандартных формах трудовой деятельности с адекватным уровнем социальной защиты; продолжение проведения мероприятий по расширению рынка труда в рамках программ содействия занятости населения, уделяя особое внимание вопросам структуры вакансий в сторону увеличения рабочих мест для высококвалифицированных работников; организация работы по пропаганде рабочих профессий и проведение конкурсов «лучший по профессии» во всех отраслях экономики [2].

На самом деле, на территории республики башкортостан действует множество программ, цели которых направлены на снижение уровня безработицы. Такие программы принимаются и на местном уровне, например, в ишимбайском районе действует республиканская программа социально-экономического развития на 2011 – 2015 гг., которая содержит мероприятия по снижению напряженности на рынке труда: мероприятие опережающее профессиональное обучение работников в случае угрозы массового увольнения; мероприятие организация общественных работ на предприятиях для работников, находящихся под риском увольнения; мероприятие организации стажировки выпускников учреждений профессионального образования; мероприятие создание рабочих мест для инвалидов и т.д. [1].

Итогом проводимой антикризисной политики в ишимбайском районе стало сокращение напряженности на рынке труда и снижение уровня безработицы, с 1,53% в 2010 году до 1,25% в 2013 году [1].

Использованные источники:

1. Калимуллина э.м., юнусбаева в.ф. выплата пособий по безработице в городе ишимбай и ишимбайском районе [текст] // э.м. калимуллина, в.ф. юнусбаева / социально-экономические проблемы современного общества :

материалы iii международной научно-практической конференции 1 – 2 июня 2013 года. – прага : ниц «социосфера», 2013. – 231 с.

2. Государственная программа «содействие занятости населения республики башкортостан» [текст] : режим доступа: <http://www.mintrudrb.ru> (дата обращения 28.03.2014г.).

3. Информационный портал занятости населения минтруда рб [электронный ресурс] : режим доступа: <http://www.bashzan.ru/> (дата обращения 28.03.2014г.).

Ураев Р.Р., к.с.н.

доцент

кафедра ГМУ

Крылова Е.В.

студент 5 курс

специальность «ГМУ»

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»

Россия, г. Уфа

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ.

Демографическое старение населения – это увеличение количества пожилых людей в процентном соотношении к общей численности населения. Это явление является результатом демографических сдвигов, изменения характера воспроизводства населения, которое происходит абсолютно везде и неизбежно по своей сути.

Доля пожилых людей начала расти с середины XX века, когда развитие медицинского обслуживания увеличило среднюю продолжительность жизни с 47 лет в 1950-ых, до 67 к началу 2010-ых годов. Для измерения процессов демографического старения, эксперты отдела демографии ООН в 1959г. приняли границу в 65 лет как обозначения нижней границы старости.[1] Исходя из этой границы, были определены три уровня, характеризующие демографическую структуру населения:

1. молодое население - доля лиц в возрасте 65 лет и старше не превышает 4%;
2. зрелое население - доля таких лиц от 4 до 7%;
3. старое население - доля лиц от 65 лет и старше превышает 7%.

С тех пор демографическая ситуация изменилась, и эти уровни уже не дают полное представление. Так как в большинстве стран доля пожилых давно уже превысила 7 % барьер, а в Японии уже достигла показателя в 25 %. Самая благоприятная в этом плане ситуация в странах персидского залива, Катаре и ОАЭ – 2 %. [2]

Старение населения — глубокий процесс, оказывающий большое влияние на все стороны жизни людей. На экономическую сферу в первую очередь. Происходящее параллельно, при старении населения, сокращение

количества людей трудоспособного возраста сильно ударит по налоговым поступлениям и по пенсионным фондам. Это серьезная угроза для уровня жизни населения, ведь и без того происходит повсеместное сокращение экономического роста. Без привлечения мигрантов, нагрузка и без того сокращающегося трудоспособного населения будет увеличиваться в разы. Эксперты прогнозируют, что уже к 2040 году количество трудоспособного населения России сравняется с пенсионным. [3] Помочь избежать социальную катастрофу, может только форсированное повышение производительности труда и повсеместная автоматизация производств. Основные страны-доноры рабочей силы для Российской Федерации, сравниваются к этому времени по скорости старения населения, и сами будут иметь схожую проблему.

Неизбежен будет тот факт, что граница выхода на пенсию будет пересмотрена в большую сторону, размеры социальных выплат будут сокращены, а рынок труда должен будет переориентироваться с исключительно активного молодого поколения на более старшие возраста.

Поскольку смертность в старших возрастах продолжает снижаться, а средняя продолжительность жизни и медианный возраст повышаться, то возможен пересмотр границ всех социально-возрастных категорий. Категория «средний возраст» не может бесконечно расширяться, поэтому можно предположить, что периоды жизни человека в социальном плане будут постепенно увеличиваться. Так молодость сможет продолжаться до 35-40 лет, а старость и выход на пенсию начинаться только в 70. Без этого сдвига, процесс неизбежного демографического старения населения и его восприятия будет проходить гораздо сложнее.

Использованные источники:

- 1) <http://kapital.kz/world/19968/pensionery-ugrozhayut-mirovoj-ekonomike.html>
- 2) <http://demoscope.ru/weekly/2010/0423/barom02.php>
- 3) http://krasgmu.net/publ/uchebnye_materialy/obuchajushhie_materialy/demograficheskoe_starenie_ego_posledstviya_fazy_demograficheskogo_postarenija_nasele_nija_po_rossetu/11-1-0-144

*Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент, преподаватель
Михайлова Е.С.
студент*

**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Уфа**

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РБ

В данной статье рассмотрена проблема кадрового потенциала местного самоуправления в Республике Башкортостан. На основании проведения анализа статистических данных дана оценка кадровому составу органов местного самоуправления в Республике Башкортостан. Выявлена необходимость совершенствования работы с кадрами на муниципальной службе.

Ключевые слова: кадровый потенциал, местное самоуправление, кадровая политика, государство.

Актуальность выбранной темы обусловлена недостаточным, на наш взгляд, кадровым обеспечением органов местного самоуправления, в особенности - в муниципальных районах и сельских поселениях.

Кадровый потенциал – это совокупность всех способностей работников для осуществления определенных целей и требований, стоящих перед населением муниципального образования [4].

Качественная и добросовестная работа органов местного самоуправления - одна из основ повышения доверия населения. С этой целью государством разрабатывается множество различных методик работы с людьми: на местах создаются многофункциональные центры, электронные приемные органов власти и другие направления информатизации органов государственного и муниципального управления для создания условий открытости и гласности работы государственных и муниципальных служащих.

Для качественной работы в органах местного самоуправления необходимы также такие личностные, профессиональные и деловые качества, как высокий профессионализм, компетентность и ответственность муниципальных служащих.

При этом, зачастую образование муниципальных служащих не соответствует самим должностям муниципальной службы. Проанализируем кадровый потенциал Администрации ГО г. Уфа РБ на основе Комплексной программы социально-экономического развития ГО г. Уфа РБ.

С 2010 по 01.10.2013 гг. численность муниципальных служащих г. Уфы увеличилась в среднем на 8,1%. Однако, несмотря на положительную динамику, удельный показатель количества муниципальных служащих,

приходящихся на 1000 человек населения, остается достаточно низким в сравнении со средними значениями по России и составляет 0,95. В других городах с миллионным населением его значение составляет: в г. Самара – 2,51, в г. Казань – 1,33, в г. Екатеринбург – 1,2, в г. Челябинск – 1,35, что свидетельствует о достаточно высокой загруженности муниципальных служащих г. Уфы [5].

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан на 1 января 2014 года насчитывается 9266 человек, занимающих должности муниципальной службы. По сравнению с 2010 годом эта цифра на 3,8% меньше [6]. Это связано, на наш взгляд, с сокращением численности штатных должностей муниципальной службы. Вместе с этим наблюдается тенденция увеличения количества сотрудников с высшим образованием: по состоянию на 01.01.2014 г. 8534 (92,1%) муниципальных служащих имеют высшее образование (87,2% – в 2010 г.); 9,1% муниципальных служащих, отнесенных к младшей группе должностей, имеют средне-профессиональное образование; 19 муниципальных служащих имеют ученую степень. Структура кадрового состава муниципальных служащих за прошедшие 5 лет изменилась не только в отношении возраста, но и по полученному образованию. Если пять лет назад преобладали специалисты с педагогическим и гуманитарным образованием – 17,8%, то в 2013 г. – с юридическим, экономическим и социологическим образованием – 16,3%, 23,7 и 8,9%, соответственно. Увеличилось количество муниципальных служащих, получивших дополнительное образование – 11,0% в 2010 г., 16,0% в 2012 г. и по состоянию на 01.10.2013 г. Несмотря на относительную стабильность кадрового состава, текучесть кадров ежегодно превышает 10,0%, из них 15,0% муниципальных служащих увольняются с муниципальной должности, проработав менее одного года, 27,0% – по собственному желанию. Во многом это связано не только с невысоким уровнем оплаты труда, но и с низкой мотивацией самих муниципальных служащих и осознанием недостаточности профессионализма к предъявляемым требованиям занимаемых ими рабочих мест [5].

Соответственно, необходим процесс совершенствования работы с кадрами на уровне местного самоуправления. Данная целевая установка может быть обеспечена путем комплексного решения следующих задач:

- 1) совершенствование системы управления муниципальной службой;
- 2) развитие системы профессионального развития и компетентности муниципальных служащих;
- 3) стимулирование, мотивация и оценка деятельности муниципальных служащих;
- 4) развитие механизмов предупреждения коррупции.

Таким образом, состояние профессиональной подготовки муниципальных служащих требует особого внимания. От этого фактора зависит качество муниципального управления на территории городского или сельского поселения. Посредством совершенствования организационного и функционального потенциала местного самоуправления должны быть решены поставленные приоритетные задачи отраженные в послании Президента Российской Федерации Федеральному собранию в 2013 году – уточнение общих принципов организации местного самоуправления, развитие сильной, независимой, финансово состоятельной власти на местах [3].

Использованные источники:

- 1) Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993г. [Электронный ресурс] : (ред.30 дек. 2010г.) //СПС «Консультант Плюс».
- 2) 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.
- 3) Послание Президента РФ Федеральному собранию [Электронный ресурс]: // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 4) Колесников, В.А. Местное самоуправление в современной России [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.elibrary.ru
- 5) Комплексная программа социально-экономического развития ГО г. Уфа РБ [Электронный ресурс]: // Режим доступа : <http://ufacity.info/>
- 6) Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.bashstat.ru

*Урманова А.А.
студент*

*Мингазова З.Р., к.п.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ОБЪЕДИНЯЯ УСИЛИЯ

В современном меняющемся, технологическом, глобальном мире поиск и привлечение настоящих специалистов становится основной тактикой в конкурентной борьбе. Умение быстро адаптироваться в новых условиях и мыслить глобально становится все более жестким требованием при найме персонала. Успеха достигнут те компании, которые выработают жесткую схему поиска, найма, обучения и удержания талантливых сотрудников, способных справляться с поставленными задачами.[1]

Что представляет собой отбор кадров?

Отбор кадров - это процесс, связанный с тщательным изучением психологических и профессиональных качеств работника. Его цель - установление пригодности человека к выполнению обязанностей на определенном рабочем месте или в определенной должности. Это позволяет выбрать из совокупности претендентов наиболее подходящих - с учетом соответствия их специальности, опыта, личных качеств и способностей характеру предстоящей деятельности, интересам организации и их самих.

Какие аспекты включает процесс отбора и найма персонала?

Начинать следует с определения кадровой политики на основе общей стратегии предприятия на ближайшие несколько лет и составления перспективной органограммы (кадровой структуры предприятия, всех его подразделений). Большое значение имеют определение задач и должностных обязанностей по каждой должности в органограмме, описание требуемых результатов и критериев оценки эффективности, а также учет возможного карьерного роста уже имеющихся сотрудников.[2]

По каждой вакантной должности следует составить «профессиональный портрет» (профессиограмму) будущего сотрудника. Лучше, если это сделают сообща кадровая служба, руководитель и эксперт-специалист. В данном портрете должны содержаться следующие сведения: образовательный и профессиональный уровень, профессиональные навыки, наличие дополнительных знаний, опыт работы, в какой компании приобретен, уровень решаемых на прежнем месте работы задач и степень ответственности, личностные качества, способность к обучению, развитию, трудовая мотивация, инициативность. Здесь же указываются и Другие критерии, по которым будет отобран специалист: пол, возраст, наличие водительских прав и проч.[2] Далее необходимо определить способы поиска кандидатов и подобрать кандидатов на вакантную должность.

Непосредственный отбор претендентов включает оценку представленных документов: собеседование; различные испытания анализ результатов и принятие решения. После этого составляется проект трудового договора: происходит его заключение и выполняются все связанные с наймом формальности.

Основные требования к претендентам:

1)Профессионализм (наличие соответствующего образования, дополнительное образование, опыт работы, наличие дополнительных знаний; соответствие личностных характеристик кандидата его профессиональному профилю).

2)Социальная компетенция (умение понять свое место в системе уже сложившихся взаимоотношений в коллективе, правильно строить свои отношения с коллегами и начальством, способность работать в команде, готовность «подставить плечо» товарищу, искренность в отношениях), «правильная» система ценностей (преобладание ценностей труда, семьи и

т.д.) - Только в этом случае поведение нового сотрудника и эффективность его деятельности могут быть прогнозируемы.

3) Соответствие требованиям корпоративной культуры

Наверное, чем больше критериев отбора, тем лучше ?

Наоборот критериев отбора не должно быть слишком много, иначе он окажется затруднительным. Но при негативной оценке хотя бы по одному из ключевых критериев человека на работу лучше не принимать.

Как предприятие выбирают сегодня работников?

Как показывает практика, чаще всего кандидаты отбираются по схеме, доставшейся в наследство от традиционных отделов кадров при которой основополагающее внимание уделяется формальному подтверждению квалификации и опыта работы (эти сведения компании черпают из трудовых книжек. Дипломов и свидетельств о полученном образовании). Реже запрашиваются характеристики и рекомендации с предыдущего места работы, резюме или предлагается заполнить анкету, разработанную самим предприятием. Еще реже производится тестирование профессиональных навыков и личных психологических характеристик соискателя. И совсем редко используются разовые задания (испытания). Собеседование, хотя и практикуется большей частью предприятий, зачастую выполняет роль формальной процедуры.

А как эффективно провести собеседование?

Во-первых, нужно постараться установить, взаимопонимание с кандидатом и дать ему возможность почувствовать себя свободно. Во-вторых, в ходе разговора следует концентрировать внимание на требованиях к работе. В-третьих, нужно заранее подготовить комплект структурированных вопросов, которые будут задаваться всем кандидатам. Но при этом необходимо быть и достаточно гибким, чтобы исследовать возникающие по ходу дела проблемы. Очень важно не оценивать кандидата по первому впечатлению! Плохую службу может сослужить и тенденция сравнивать кандидата с предыдущим собеседником (возможно, на его фоне не так уж сложно выглядеть хорошо).

При проведении собеседования необходимо отследить отрицательные профессиональные характеристики, к которым относятся:

- низкий уровень квалификации или, наоборот, более высокая квалификация, нежели требуется для данной работы,
- слабые деловые качества,
- отсутствие подлинного интереса к предлагаемой работе,
- заинтересованность в работе исключительно из-за высокой заработной платы,
- неумение работать в коллективе.

Получается, что при собеседовании один человек оценивает другого. Всегда ли его выводы объективны?

Весьма существенной стала проблема представления данных на кандидата независимо от установки значимых лиц (вышестоящий руководитель, будущий руководитель, общие родственники или знакомые и т.д.). Наверное, имеет смысл разделить профессии на те, где достаточно процедуры собеседования, и те, где наряду с последней необходимо применять психологическое тестирование. Технология отбора может быть построена по принципу поиска соответствия способностей и требований деятельности, а может быть построена по принципу выявления психологических противопоказаний к данному виду деятельности.

На что еще следует обратить особое внимание?

Для того, чтобы допускать как можно меньше промахов в подборе кадров, надо иметь четкое представление о корпоративной культуре своего предприятия. То есть нужно уметь диагностировать собственную организационную культуру, ответив на вопросы: каких людей привлекает ваша организация, как они себя ведут, как общаются между собой, на какие ценности преимущественно ориентируются, какой стиль делового имиджа предпочитают, какие правила служат основой их профессиональных отношений, где границы дозволенного в профессиональном риске, какой стиль руководства, лидерства используется и т.д. Практика обычно подтверждает: в конечном счете выгоднее вложить деньги в «своего» человека, нежели долго (и чаще всего безуспешно) пытаться перевоспитать «под себя» специалиста подходящей профессиональной квалификации.

Подбор кадров и прием на работу представляют собой довольно длительный и дорогостоящий процесс.

Так что к первому дню работы нового сотрудника компания уже затрачивает на него значительные средства, которые будут возрастать по мере того, как он начнет проходить профессиональное обучение, получать зарплату и т.д. Поэтому организация заинтересована, чтобы принятый на работу сотрудник не уволился через несколько недель. Как показывает статистика, наиболее высокий процент принятых на работу покидают организацию именно в течение первых трех месяцев. Основные ПРИЧИНЫ ухода - несовпадение Реальности с ожиданиями и сложность интеграции в новый коллектив. Предотвратить увольнения по первой причине должна хорошо подготовленная разъяснительная работа в период подбора новых сотрудников, а также испытательный срок. Помочь сотруднику успешно влиться в новую организацию - важнейшая задача его руководителя и специалистов по человеческим ресурсам.[3]

Руководству организации чрезвычайно важно знать истинные причины увольнения работников, поэтому соответствующую информацию нужно систематизировать и анализировать. Наиболее распространенный метод сбора такой информации - собеседования с покидающими компанию

работниками. В ходе таких бесед выясняются истинные причины увольнения, которые обычно в заявлениях не указываются.

Выходит, набор подходящих людей - всего лишь начало?

Когда-то работа с кадрами заключалась исключительно в мероприятиях по набору и отбору рабочей силы: мол, если вам удалось найти нужных людей; то они смогут выполнить нужную работу. В современных организациях, где хорошо поставлено дело управления, уверены в обратном. Тогда как стоимость материальных объектов посредством амортизации со временем снижается, ценность ресурсов людских с годами может и должна возрасть.; Таким образом, для блага самой организации руководство должно постоянно работать над всемерным повышением потенциала кадров.

Как именно?

Первый шаг на пути повышения производительности труда нового работника — его социальная адаптация. Разобравшись с основными причинами текучести кадров в адаптационный период, кадровой службе следует продумать вопрос о том, на кого возложить обязанности по подготовке и ознакомлению будущего сотрудника с его новым местом работы. Для ускоренной адаптации следует подготовить такие документы, как описание, рабочего места, план организации, список всех руководителей высшего и среднего звена с номерами телефонов и комнат, а также ближайших сотрудников; разработать месячный план, определяющий, в какой последовательности новый сотрудник будет знакомиться с подразделениями и отделами. Также следует решить, к каким профессиональным задачам можно подключить его сразу, а с какими лучше повременить. Причем подготовленный план должен при необходимости пересматриваться и корректироваться.

Если руководство заинтересовано в успехе работника на новом месте, оно должно всегда помнить, что организация - это общественная система, а каждый работник - личность. Приходя в новую организацию, человек приносит с собой ранее приобретенный опыт, взгляды, которые могут и не вписаться в новые рамки. Например, если последний босс нового сотрудника был человеком властным и предпочитал общаться путем переписки, работник и на новом месте будет считать, что ему лучше составить бумагу, чем поднять телефонную трубку, хотя его новый начальник в действительности предпочитает устное общение. Словом, мелочей в этой работе быть не должно.

Использованные источники:

1. Фролова О.Я. Организационно-экономические основы функционирования агропромышленных формирований [Текст]: монография/
2. Профориентация и профессиональный отбор персонала. Учебник 2003[Текст].

3. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации [Текст]

*Устаалиев М.М.
студент 3 курса 1 группы
факультет «Экономика и управление»
направление «Экономика»
профиль подготовки «Менеджмент организации»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный Институт
Народного Хозяйства»
РД, г. Махачкала*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ

Во всех развитых странах мира государство играет важную роль в развитии экономики. В руках правительства сосредоточены различные рычаги управления экономикой. Это и законодательная власть и фискальные способы управления и таможенная политика. Но не менее важной стороной воздействия и развития экономики является инвестиционная политика государства. От того на сколько грамотно и правильно пользуется правительство набором всех инструментов, зависит успешное развитие экономики.

Механизм государственного регулирования инвестиционными процессами представляет собой совокупность инструментов и методов воздействия государства на инвестиционную политику субъектов хозяйствования.

Условно государственные инструменты инвестиционной политики можно подразделить на три группы: макроэкономические, микроэкономические и институциональные.

Государство должно выделять бюджетные средства на реализацию инвестиционных проектов, т.к. повышение инвестиционной ориентации бюджетной системы - важнейшая задача государства на современном этапе. Прямое финансирование инвестиционных проектов из государственного бюджета или предоставление льготных инвестиционных кредитов государственным финансовым институтам – важнейший источник средств на капитальные вложения во многих странах мира. [1]

Существенный канал влияния государства на инвестиционную ситуацию в стране - инвестиции естественных монополий, как частных, так и государственных. В большинстве случаев государство, так или иначе, регулирует цену и объемы производства в этих отраслях. А эффективное регулирование цены требует оценки потребностей финансирования инвестиций и прогнозирования спроса. Поскольку спрос на услуги инфраструктуры определяется общеэкономическими условиями, целевые установки инвестиционной программы в отрасли инфраструктуры задаются стратегией экономического развития страны. Как правило, конкретные

инвестиционные проекты в этих отраслях проходят экспертизу в правительственных органах и одобряются государством.

Государственная инвестиционная политика должна быть нацелена на создание благоприятного инвестиционного климата в стране, на стимулирование привлечения частного капитала как национального, так и иностранного, а так же поиск новых форм совместного (частного и государственного) инвестирования в перспективные проекты. Вмешательство государства должно отвечать интересам всех слоев общества, для того чтобы достичь наиболее эффективного общественного производства. Общественное производство может считаться эффективным только тогда, когда происходит гармоничное развитие всех структур общества, т.е. когда наряду с производственным сектором, инвестиции обеспечивают необходимое развитие социальной, экономической и культурной сферы.

Государство определяет инвестиционную политику потому, что только оно наделено политической властью и обладает способностью реализовать свою волю в правовых актах, регулирующих инвестиционные потоки, приоритетном финансировании и т.д. Инвестиционная политика не может осуществляться сама по себе, в отрыве от социальной и экономической политики государства.[2]

Реализация инвестиционной политики по сути своей направлена на улучшение социально-экономического положения в обществе в целом. Решение экономических проблем тесно связано с социальными проблемами, поэтому инвестиционную политику, как считают некоторые специалисты, можно считать важнейшим направлением социально-экономической политики государства, позволяющим добиться поставленных целей посредством государственного управления финансовыми средствами независимо от источников их образования.

Важной тактической формой управления инвестиционными потоками являются государственные финансовые ресурсы. Они призваны стимулировать развитие общественного производства или решение социальных проблем, возможно путем долевого участия государства в строительстве предприятий, подготовки площадок для строительства объектов производственной и социальной инфраструктуры с тем, чтобы сделать в дальнейшем регион привлекательным для частного инвестирования. [3]

Кроме того, для повышения инвестиционной активности со стороны населения государство должно обеспечить высокий уровень жизни, социальную защищенность граждан, заботиться о благосостоянии нации. Эти меры также способствовали бы созданию благоприятного инвестиционного климата. Основными направлениями инвестиционной политики являются: улучшение инвестиционного климата в государстве;

повышение инвестиционной привлекательности предприятий; совершенствование деятельности инвестиционных институтов; концентрация имеющихся ресурсов в целях проведения национальной промышленной политики; совершенствование механизма отбора инвестиций для финансирования федеральных целевых программ.

Подводя итог, можно добавить, что в период кризиса наиболее уязвимым звеном российской экономики стали инвестиции в основной капитал, которые сократились по итогам 2009 г. на 17%. Минэкономразвития в начале 2010 г. прогнозировало, что по итогам 2010 г. рост инвестиций в основной капитал составит 1.1-4%. Реальный результат превысил прогноз: рост по сравнению с 2009 г. составил – 6.0%. Тем не менее инвестиции еще не вышли на докризисный уровень. [4]

Таким образом, активная инвестиционная политика государства, создает условия для позитивного сдвига в экономике. Этот процесс способствует техническому, а следовательно, и социально-экономическому развитию всего общества. На основе инвестиций создаются новые предприятия, а уже существующие — расширяются, разрабатываются новые, самые современные виды продукции, что, в свою очередь, приносит выгоду не только потребителям инвестиций, их партнерам по бизнесу и самим инвесторам, но и государству в целом.

России необходим инвестиционный бум. Чтобы воспользоваться из экономической трясины, требуется в считанные годы довести объемы капиталовложений до 25—15 процентов ВВП (сегодня — менее 15 процентов). Иного выхода нет. Это подтверждает опыт стран, уже прошедших тот путь от депрессии до расцвета, на который мы только вступаем, — Гонконга, Венгрии, Таиланда, Китая.

Использованные источники:

- 1) Государственное регулирование рыночной экономики/ под ред. Кушлина В. И., Волгина Н.А. - М.: Экономика. – 2013. – 735 с.
- 2) Гаглоев П., Белогур С. Инвестиционные просторы России // Российский инвестиционный вестник. – 2011. - № 3. - с. 36.
- 3) Гусева К. Ранжирование субъектов РФ по степени благоприятности инвестиционного климата // Вопросы экономики. – 2010. - № 6, с.62.
- 4) Ежедневная газета "Стройка", № 16, 20012 го

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В современном обществе имеют место быть несколько подходов оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности, в рамках которых могут быть использованы один или несколько методов оценки. А именно:

Рыночный подход, в рамках которого используется метод сравнения продаж объектов интеллектуальной собственности.

Затратный подход, в рамках которого используются метод стоимости замещения; метод восстановительной стоимости; метод исходных затрат.

Доходный подход, где существует метод расчета роялти; метод исключения ставки роялти; методы DCF; методы прямой капитализации; экспресс — оценка; метод избыточной прибыли; метод основанный на «правиле 25%»; экспертные методы.

Выбор метода оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности определяется доступностью необходимой информации, запросами покупателей или собственников конкретного объекта интеллектуальной собственности (ОИС), а так же ситуацией в экономике во время процесса оценки. Рассмотрим подробнее представленные методы оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности

Рыночный подход. В данном случае используется метод сравнения продаж. То есть оцениваемый актив сопоставляется с похожими ОИС или выгодами в этих объектах с активами ценных бумаг, проданных на рынке.

Источниками информации, необходимой для проведения сравнительного метода, являются рынки, где продаются как интересы в собственности на подобные активы, так и деривативы (фьючерсы и опционы).

Необходима адекватная база для сравнения ОИС, которые существуют в той же отрасли, что и оцениваемый ОИС. Часто при определении величины стоимости используют прошлые сделки купли-продажи ОИС. Как правило, здесь требуются коррективы показателей с учетом изменения времени и ситуации в экономике.

В процессе определения стоимости имеют место:

- две оценки, минимальные среди приемлемых для патентообладателя, одна из которых рассчитана патентообладателем, другая конкурентом;
- две оценки, максимальные среди приемлемых для конкурента, одна из которых рассчитана патентообладателем, другая конкурентом.

Патентообладатель и конкурент в процессе переговоров должны найти оптимальное пространство между своими оценками.

Затратный подход. Используется, если не существует аналога ОИС и отсутствует опыт оценки его стоимости. Когда сфера использования ОИС нестабильна и влияние на нее оказывают множество факторов.

Затратный подход заключается в оценке стоимости объекта интеллектуальной собственности на основе вычисления необходимых затрат от стадии создания до момента реализации ОИС на период процесса оценки.

Применяются следующие методы определения затрат на разработку ОИС:

- Метод стоимости замещения объекта оценки. Смысл метода в калькуляции расходов на разработку ОИС, аналогичного объекту оценки.
- Метод восстановительной стоимости. Определяется калькуляцией расходов в рыночных ценах, определенных на момент определения стоимости, на разработку объекта, аналогичному объекту оценки, с использованием аналогичных ресурсов и технологий, с учетом амортизации объекта оценки.
- Метод исходных затрат. Определяется сложением первоначальных расходов, рассчитанных в современных условиях с применением индекса изменения цен в определенной сфере.

При определении стоимости ОИС необходимо принимать во внимание все возможные затраты, а так же разные виды устаревания.

Доходный подход. При данном подходе цена ОИС рассчитывается путем определения приведенной к определенному времени стоимости предполагаемых будущих доходов.

Выбор метода оценки стоимости ОИС определяется спецификой объекта и стабильностью доходов.

1. Метод дисконтирования денежного потока. В данном методе определяются поступления для всех будущих периодов в денежном выражении. 1. Метод дисконтирования денежного потока применяется для объектов интеллектуальной собственности, обусловленных определенными сроками службы.

Метод дисконтирования используется для ОИС, имеющих конкретные сроки службы.

Дисконтированный денежный поток — DCF (Discounted Cash Flow), рассчитывается по следующей формуле:

$$M_n = CF_1/(1+i) + CF_2/(1+i)^2 + CF_3/(1+i)^3 + \dots + CF_n/(1+i)^n$$

где: $CF_1, CF_2, CF_3, \dots, CF_n$ — поток выгод (денежный поток) в году 1, 2, 3, ..., n от использования объекта оценки; M_n — сумма (стоимость) ОИС через n лет; i — ставка ссудного процента (ставка дисконтирования).

Ставки дисконтирования (i) определяются по данным рынка на момент оценки и выражаются как мультипликаторы цен (определенные из данных

по открыто продаваемым бизнесам или по сделкам) или как процентная ставка (определяемая по альтернативным инвестициям).

2. Метод прямой капитализации. Если исходить из того, что объект оценки приобретается не с целью его скорой перепродажи, а на многие годы, то при достаточно большом значении n формула расчета дисконтированного денежного потока преобразуется в формулу.

$$M_n = CF_0 / r_k$$

где: CF_0 — средний доход по истечении каждого года; r_k — коэффициент капитализации, который складывается из реальной ставки дисконта и коэффициента амортизации (возврата капитала).

3. Метод остаточного дохода. Метод остаточного дохода используется для конвертации дохода в стоимость. В этом случае репрезентативная величина дохода делится на ставку капитализации или умножается на мультипликатор дохода.

$$M_n = M_r / r_k$$

где: M_n — текущая стоимость объекта оценки; M_r — репрезентативная величина дохода; r_k — коэффициент капитализации, который складывается из реальной ставки дисконта и коэффициента амортизации (возврата капитала).

4. Метод экспресс — оценки. Метод экспресс — оценки предусматривает расчет обобщенного показателя эффективности на основе анализа динамики изменения суммарного денежного потока на всем периоде реализации инвестиционного проекта.

Итоговым показателем реализации инвестиционного проекта является величина кумулятивного чистого денежного потока (net cash flow) NCF как функция времени t . Она включает в себя все денежные притоки и оттоки, имеющие место при реализации проекта.

Минимальное отрицательное значение NCF характеризует величину инвестиций, которые определяют стоимость проекта РС. Положительное значение NCF свидетельствует о доходности проекта. Поскольку затраты и доходы формируются в различные моменты времени, то для приведения их к одному началу отсчета применяется операция дисконтирования. В результате получается чистый дисконтированный доход (net present value) NPV, связанный с NCF коэффициентом дисконтирования.

5. Расчет стоимости роялти. Ставка роялти (величина периодических отчислений в пользу лицензиара (правообладателя) представляет собой отношение величины отчислений в пользу лицензиара (прибыли лицензиара) к величине общей стоимости, цене произведенной и реализованной лицензиатом (пользователем) продукции (услуг) по договору.

По определению ставка роялти (R) (величина % периодических отчислений в пользу правообладателя) представляет собой отношение величины отчислений в пользу правообладателя (прибыли лицензиара ($Пр_{л-}$

ра)) к величине общей стоимости, цене (Ц) произведенной и реализованной пользователем продукции (услуг) по договору, что может быть выражено следующей формулой:

$$R = \text{Пр}_{\text{л-ра}} / Ц$$

В лицензионное соглашение может быть включена оговорка минимальной сумме вознаграждения, которая в любом случае должна быть выплачена лицензиатом.

6. Метод освобождения от роялти. Этот метод базируется на предположении, что рассматриваемая интеллектуальная собственность не принадлежит реальному владельцу, а является собственностью другого предприятия. Последнее предоставляет интеллектуальную собственность на лицензионной основе при условии уплаты роялти. Таким образом, вычисляется псевдоэкономия расходов по оплате роялти, капитализированная величина которых может рассматриваться в качестве эквивалента рыночной стоимости интеллектуальной собственности.

7. Метод избыточной прибыли. При оценке патентов и лицензий, торговой марки, франшизы, имущественных прав используется, как правило, метод избыточной прибыли.

Метод избыточной прибыли основан на расчете экономических выгод, связанных с получением прибыли за счет нематериальных активов, не отраженных на балансе предприятия и обеспечивающих прибыль на активы или собственный капитал выше среднего уровня.

Правило 25 %. За время существования патентной охраны сформировалась определенная традиция, согласно которой претендент изъявлял готовность платить патентообладателю 25% ожидаемой валовой прибыли, заработанной конкурентом благодаря лицензии. При условии применения этого метода оценки ОИС лицензиат не заинтересован в раскрытии своих потенциальных показателей, поэтому оценить диапазон прибыли можно на период не более двух лет.

8. Метод экспертной оценки. Метод экспертных оценок — метод прогнозирования, основанный на достижении согласия группой экспертов.

Существует масса методов получения экспертных оценок.

В одних случаях с каждым экспертом работают отдельно, он даже не знает, кто еще является экспертом, и потому высказывает свое мнение независимо от авторитетов.

В других же — экспертов собирают вместе для подготовки материалов, при этом эксперты обсуждают проблему друг с другом, учатся друг у друга, и неверные мнения отбрасываются. При этом, число экспертов может быть фиксировано и таково, чтобы статистические методы проверки согласованности мнений и затем их усреднения позволяли принимать обоснованные решения, а может расти в процессе проведения экспертизы.

*Устинова А.С.
студент
РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Волгоград*

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СФЕРЕ ИТ- ТЕХНОЛОГИЙ

Среди ключевых проблем оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности в сфере информационных технологий можно назвать следующие.

Во-первых, оценка стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий в общем спектре имеет свою специфику. В соответствии с разделом VII 4 части Гражданского Кодекса РФ «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации», где интеллектуальная собственность определена как список результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, которым предоставляется правовая охрана, информационные технологии могут выступать:

- в качестве информационных массивов - базы данных;
- в качестве технологий обработки информации - программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ);
- в качестве аппаратных средств обработки информации - изобретения, полезные модели, промышленные образцы, топологии интегральных микросхем.

Во-вторых, оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности в сфере ИТ-технологий во многом зависит от уровня совместимости предложенных инновационных программных или аппаратных средств между собой, с одной стороны. С другой стороны, стоимость объектов интеллектуальной собственности в сфере ИТ-технологий во многом будет зависеть от уровня диффузии обращающихся на рынке рутинных информационных технологий, которые призваны дополнить или заместить предлагаемые инновационные решения в сфере информационных технологий. Это также создает существенные сложности в оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности в сфере ИТ-технологий.

В-третьих, поскольку в основе создания любого инновационного продукта лежит труд, то применительно к инновационным информационным массивам, технологиям обработки информации и аппаратным средствам обработки информации возникает необходимость:

- в оценке затрат труда на создание объекта интеллектуальной собственности инновационного продукта в сфере информационных технологий на основе концепции двойственного характера труда – редукции

простого и сложного труда с позиций трудовой теории ценности для производителя;

- в оценке потребительской ценности создаваемой интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий на основе концепции прибавочной ценности с позиций трудовой теории ценности для потребителя;

- в оценке прибыли, получаемой при создании объектов интеллектуальной собственности в сфере IT-технологий как разницы между оценкой потребительской ценности и оценкой затрат труда.

На основе результатов многочисленных исследований проблем оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности в сфере IT-технологий исследователями был разработан алгоритм их решения.

Алгоритм включает:

- аналитическую часть, направленную на исследование особенностей оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий,

- и синтетическую часть, направленную на поиск рациональных методов оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта для различных классов информационных технологий.

Существуют группы факторов, определяющие оценку стоимости объектов интеллектуальной собственности в сфере информационных технологий.

Среди факторов, определяющих оценку стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий, приоритетное значение (в порядке предпочтения) имеют следующие группы:

- на макроэкономическом (мировом) уровне - общеэкономические факторы; факторы, связанные с интеллектуальной деятельностью человека;

- на мезоэкономическом (государственном и региональном) уровне - экономические факторы, воздействующие на интеллектуальный потенциал; факторы инновационной активности национальной (региональной) экономики; производственные факторы экономического роста;

- на микроэкономическом уровне - факторы, непосредственно характеризующие инновацию в сфере IT; факторы, влияющие на скорость и масштаб распространения информационных технологий.

Рассмотрим наиболее распространенные подходы к оценке стоимости продукции в сфере информационных технологий

№	Название подхода	Составляющие оценки
1	Проектный подход	Определение стоимости составляющих проекта по: - организации аудита, - маркетингу информационных технологий,

		- стратегическому анализу, - оптимизации портфеля проектов, - реализации ИТ-стратегии, - управлению рисками, - достижению политических результатов проекта
2	Удовлетворение требований бизнеса к информации (Cobit)	Оценка со стороны пользователя: - полезность, - эффективность, - конфиденциальность, - целостность, - доступность, - соответствие требованиям, - достоверность
3	Оценка стоимости информации	- рыночная стоимость информации (Sale Cost), - стоимость возможного ущерба (Possible Damage), - размер недополученной прибыли (Half-received Profit)
4	Корпоративный подход	Влияние ИТ на: - систему показателей стоимости компании, - систему стратегических показателей; - систему показателей оперативной эффективности; - бизнес-процессы и обеспечивающие процессы; - информационную архитектуру (системную, сервисную, приложений)

Итак, мы рассмотрели проблемы оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности в сфере информационных технологий, алгоритм их решения, группы факторов, определяющих оценку стоимости объектов интеллектуальной собственности в сфере информационных технологий. Так же мы уделили внимание наиболее распространенным подходам к оценке стоимости продукции в сфере информационных технологий.

Учайкина Е.В.
аспирант
ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»
Россия, г. Саранск

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Агропромышленный комплекс является одним из основополагающих элементов рыночной экономики Российской Федерации, устойчивое развитие которого напрямую связано с повышением уровня его инвестиционной привлекательности. Анализ существующих закономерностей развития рыночной экономики показал то, что АПК РФ является малоприбыльной и малопривлекательной отраслью для инвестиций, с характерным ему низким уровнем доходности и конкурентоспособности, в то время как значительная часть инвестиционных вложений направляется в отрасли, где обеспечивается наивысшая прибыль в расчете на единицу капиталовложений с минимальным риском. В связи с тем, что доля вложений в сельское хозяйство незначительна и даже минимальна по сравнению с другими отраслями экономики, вопрос привлечения инвестиций в данную отрасль в настоящее время является ключевым в развитии экономики страны.

Подтверждением низкого уровня инвестиционных вложений в АПК являются данные, характеризующие динамику инвестиций по видам экономической деятельности в России, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в РФ, млрд. руб.

Вид экономической деятельности	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	34,8	142,3	399,7	325,2	306,1
Рыболовство, рыбоводство	2,2	3,1	5,0	4,6	4,7
Добыча полезных ископаемых	211,4	501,9	1173,7	1111,8	1384,7
Обрабатывающие производства	190,2	593,9	1317,8	1135,7	1297,6
Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	59,9	220,2	551,1	627,5	823,0
Строительство	74,9	129,5	399,8	289,8	360,3
Оптовая и розничная торговля	31,0	129,1	323,5	263,1	301,0
Гостиницы и рестораны	9,3	12,9	39,9	38,7	45,5
Транспорт и связь	246,6	884,8	2023,6	2118,4	2440,8
Финансовая деятельность	9,4	49,4	98,2	100,7	117,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	177,4	607,5	1618,2	1224,1	1214,0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности;	17,5	57,0	144,6	138,2	141,0

социальное страхование					
Образование	15,6	68,8	170,6	140,6	173,4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	29,7	94,8	206,9	180,7	210,9
Всего:	1109,9	3495,2	8472,6	7699,1	8820

Как показывает горизонтальный анализ данных федеральной службы государственной статистики, за исследуемый период показатели объема инвестиций в экономику РФ имеют нестабильную тенденцию. Так, если в 2008 году суммарный объем инвестиций составил 1109,9 млрд. рублей, то в 2012 году данный показатель увеличился на 7710,1 млрд. рублей и составил 8820 млрд. рублей с темпом роста – 794,67%. Тем самым диагностируется рост инвестиций в 2012 году по отношению к 2011 году. В суммарном объеме данный показатель по всем видам экономической деятельности вырос на 1120,9 млрд. рублей с темпом роста 114,56%. Следовательно, необходимо отметить положительную тенденцию роста инвестиций в экономику РФ.

Однако, вертикальный анализ данных свидетельствует о том, что основная часть инвестиций сосредоточена в сфере транспорта и связи, финансово-кредитной, топливно-энергетической и торговой сферах. В рамках данного распределения доля инвестиций в сельское хозяйство составляет 3-4% от их суммарного объема. Для отрасли, развитие которой напрямую связано с обеспечением продовольственной безопасности, данный показатель принимает критическое значение.

Аналогичная тенденция наблюдается в отношении распределения прямых иностранных инвестиций. Рассматривая секторальное распределение иностранных инвестиций в России, необходимо отметить их несоответствие мировым тенденциям. Так, в России в первичном секторе (добывающие отрасли, сельское, лесное и рыбное хозяйство) сконцентрировано 24,9% инвестиций, во вторичном секторе (обрабатывающая промышленность) – 25,1 %, в третичном секторе (сфера услуг и наукоемких технологии) – около 50%. Структура годовых притоков иностранных инвестиций приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Распределение иностранных инвестиций по отраслям экономики РФ в 2010-2012 гг., %.

Виды экономической деятельности	2010г.	2011г.	2012г.
Промышленность	37,1	41,5	49,8
Сельское хозяйство	0,2	0,3	0,2
Строительство	0,6	0,9	0,8
Транспорт	0,9	1,4	1,2
Торговля и общественное питание	44,5	25,4	32,2
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	6,9	11,5	6,3

Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	0,7	2,2	2,5
Прочие отрасли	9,1	16,8	7,0
Всего:	100	100	100

Так, за исследуемый период большая часть иностранного капитала была направлена в торгово-финансовый сектор. Сфера материального производства получила около половины годового объема иностранных инвестиций. К примеру, в 2010 году основной объем инвестиций был направлен в промышленность – 44,5%, в оптовую и розничную торговлю – 25,9%, в операции с недвижимым имуществом – 9,3%.

Меньшая доля отводится транспорту и связи: сюда было направлено 9% от общего объема инвестиций, в финансовую деятельность вложено 5,1%. В то время как реальный сектор экономики – сельское хозяйство, а также сферы строительства, производства и распределения энергии, воды и газа, здравоохранения и социальных услуг остались хронически недоинвестированными.

Таким образом, отсутствие интереса у иностранных вкладчиков в инвестировании АПК РФ объясняется низкой рентабельностью, закредитованностью отрасли, постоянным недостатком собственных оборотных средств, а также отсутствием ликвидного залогового имущества. Кроме того, неполучение сельскохозяйственными товаропроизводителями прибыли по результатам финансово-хозяйственной деятельности обуславливает отсутствие достаточных гарантий по возврату вкладываемых средств у отечественных и зарубежных инвесторов, поскольку необходимые объемы инвестиций для реализации аграрных инвестиционных проектов значительно превышают объем предоставляемого обеспечения. Все это затрудняет экономическое развитие аграрного сектора экономики.

Автор считает, что наиболее эффективным путем повышения инвестиционной привлекательности АПК РФ является его кластеризация.

Так, анализ научной литературы позволил сделать вывод о том, что агропромышленный кластер представляет собой объединение агропромышленных предприятий на основе общности производственно-сбытовой деятельности на конкурентных началах с целью повышения конкурентоспособности производимой продукции и формирования их инвестиционной привлекательности.

Основными признаками агропромышленного кластера является наличие крупного предприятия-интегратора, определяющего стратегию развития отрасли, устойчивых хозяйственных связей между предприятиями, а также сочетание конкуренции, интеграции, инновационной ориентированности с целью получения регионального синергетического эффекта [2]. При этом синергетический эффект достигается не только за счет объединения ресурсов всех субъектов кластера, а также за счет:

- сокращения транзакционных издержек;
- получения доступа к сырью и ресурсам предприятий АПК;
- предоставления финансовых гарантии по сделкам;
- повышения конкурентоспособности продукции и появления возможности осуществления ее эффективного сбыта.

В конечном итоге аккумуляция финансовых, технологических, инновационных и трудовых ресурсов предприятий позволит повысить конкурентоспособность участников кластера, а созданная инновационная платформа обеспечит их устойчивое развитие не только на региональном, но и на внешнем рынке.

В рамках кластерного подхода автор предлагает уделить внимание возможности использования инвесторами инвестиционного налогового кредита. В частности в отношении ИНК автор предлагает внести изменения в порядок и условия его предоставления, а именно:

- уточнить категории субъектов кредитования;
- расширить и конкретизировать основания предоставления инвестиционного налогового кредита;
- изменить уполномоченный орган, принимающий решение о предоставлении инвестиционного налогового кредита;
- изменить границы ставки кредитования.

Реализация предложенного комплекса мероприятий позволит увеличить объемы производимой продукции за счет временно высвобождаемых денежных средств, что в свою очередь позволит расширить производство, частично улучшить условия труда, развить инфраструктуру и провести модернизацию оборудования на предприятиях АПК.

Таким образом, внедрение кластерного подхода является неременным условием для массового притока инвестиций в аграрный сектор экономики, что так необходимо для поддержки отрасли, поскольку именно развитие АПК является гарантией обеспечения продовольственной безопасности страны на данном этапе развития. При этом кластерный подход позволит не только оживить инвестиционную активность сельскохозяйственных товаропроизводителей, но и приведет к созданию предпосылок для их выхода на устойчивую траекторию экономического роста и развития.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2. М.: Эксмо. 2013. 784 с.
2. Александрова Л.А. Кластеризация в экономике: предпосылки, закономерности, механизмы / Л.А. Александрова. – Саратов, 2005. – 139с.

Файзуллина Д.Ф.
Саяхова Э.В.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Текущая (операционная) деятельность предприятия с момента его создания связана с осуществлением разнообразных расходов материальных, трудовых и денежных ресурсов. Расходами признают понижение его экономических выгод в результате выбытия активов и возникновение обязательств, приводящих к уменьшению собственного капитала.

Эффективность деятельности предприятия, конкурентоспособность в условиях рынка в значительной степени определяется тем, насколько рационально осуществляется на предприятии управление затратами.

Управление затратами является важнейшим направлением управления стоимостью бизнеса, поскольку именно соотношение между доходами и расходами предприятия определяет в конечном счете его финансовое состояние, прибыльность, перспективы развития и стоимости.

Оно осуществляется исходя из возможностей их контроля и регулирования. Которые обеспечивают полноту и правильность действий в будущем, направленных на снижение затрат и рост эффективности производства.

Существует три вида затрат предприятия подразделяемых по воспроизводственному признаку:

- затраты на производство и реализацию продукции, образующие ее себестоимость. Это текущие затраты, то есть это расходы по обычным видам деятельности;
- затраты на расширение и обновление производства, крупные единовременные вложения средств капитального характера;
- затраты на социально-культурные, жилищно-бытовые и иные непроизводственные нужды предприятия.

При анализе и планировании затрат и себестоимость продукции наибольшее распространение получили два классификационных признака:

- экономический элемент;
- статьи калькуляции.

Под экономическим элементом понимается экономически однородный вид затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) независимо от назначения, который в пределах данного предприятия невозможно и нецелесообразно детализировать более подробно.

Под калькуляционной статьей понимается определенный вид затрат, образующих себестоимость продукции в целом или ее отдельного вида.

В случае если затраты превышают доходы предприятия, можно предложить следующие действия направленные на их снижение:

1. Организовать строгую финансовую дисциплину и организацию учета;
2. Проводить анализ потерь;
3. Организовать контроль. Регулярные и внезапные проверки способствуют росту дисциплины на всех участках производственного процесса.
4. Реализовать план сокращения издержек.

Полная себестоимость – один из важнейших экономических показателей деятельности, выражающий в денежной форме все затраты предприятия, связанные с производством и продажей продукции. Таким образом, экономические элементы затрат и калькуляционные статьи расходов существенно отличаются по своему содержанию. В то время как в одном экономическом элементе собран весь объем данного вида затрат, эти затраты в зависимости от их назначения и роли в производстве продукции отражают в различных статьях калькуляции.

Условно можно выделить 2 группы классификации затрат:

1. Классификации, традиционно используемые в отечественном учете и анализе;
2. Новые для российской практики классификационные группировки затрат.

В первую группу входят классификации затрат по экономической роли в процессе производства (основные и накладные), по способу отнесения (прямые или косвенные), по экономическим элементам и т.д.

Вторая группа классификаций непосредственно ориентирована на управление затратами и позволяет осуществлять необходимые для такого управления аналитические процедуры.

Для выявления затрат, которые могут быть сокращены, целесообразно использовать следующие виды анализа (или их сочетание):

- анализ структуры затрат;
- сравнительный анализ;
- анализ носителей затрат.

Следовательно, управление затратами — это умение экономить ресурсы и максимизировать отдачу от них. По моему мнению, затраты — это стоимость всех ресурсов, использованных в процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Однако не все затраты отражаются по итогам периода в управленческом отчете о прибылях и убытках. Расходами мы считаем только те затраты, которые участвуют в формировании прибыли определенного периода, а оставшаяся часть затрат капитализируется в активах компании в виде готовой продукции, незавершенного производства, остатков полуфабрикатов для собственного

потребления, незавершенных объектов капитального строительства, нематериальных активов и т. п.

Использованные источники:

1. Лапуста, М.Г., Финансы организации (предприятия) [Текст]/ учебник // М.Г. Лапуста - М. : ИНФРА-М , 2010. – 123 с.
2. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]/ учебник// М.А.Вахрушина – М.:Омега –Л, 2007. 576 стр.
3. Финансовый менеджмент : учеб. пособие. / Р. Р. Яруллин, В. З. Гатауллин, Л. Р. Загитова, Э. В. Саяхова. – Уфа : Мир печати, 2010. –160 с.

Файзуллина Р.Р.
магистрант 1 г.о.
БашГУ
Россия, г. Уфа

**ТРУДОВАЯ ЗАНЯТОСТЬ МОЛОДЕЖИ В РБ: ДИНАМИКА,
ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ
(НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ДАННЫХ СТАТИСТИКИ)**

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы трудовой занятости молодежи и его динамика. Предлагаются возможные пути решения проблем трудоустройства.

Ключевые слова: трудоустройство, молодежь, занятость, рынок труда, безработица.

В современных условиях определенную значимость приобретают проблемы молодежной занятости, разработка механизма ее регулирования, как на федеральном, так и на региональном уровнях. Принимая во внимание качественные характеристики молодежи, образующей особый сегмент рынка труда, можно утверждать, что проблемы молодежной безработицы отличны от проблем безработицы других групп населения. Так, молодежь, с одной стороны, - наиболее мобильная, трудоспособная и перспективная, а с другой, - слабо социализированная и недостаточно производительная часть трудовых ресурсов страны.

В Республике Башкортостан молодежь составляет около трети населения. В 2012 г. численность молодых людей в возрасте от 15 до 34 лет составляла 852 тысячи 261 человек, т.е. 32% населения республики. При этом соотношение городской и сельской молодежи в республике неодинаково: молодых горожан почти вдвое больше, чем селян (63,2 и 36,8% соответственно). Юноши и девушки в структуре молодежи республики представлены примерно одинаково – 49,2% и 50,8% соответственно. В городах наблюдается некоторое преобладание молодых женщин, доля которых равна 51,7%. В сельской местности представители обоих полов находятся в равном соотношении, однако в возрастной группе 15-24 года существует небольшое численное доминирование молодых мужчин [1].

Уровень регистрируемой безработицы в 2012 году составил 2,5% экономически активного населения. Из числа официально зарегистрированных безработных 24% составляют молодые специалисты в возрасте до 30 лет. Образовательный уровень безработных остается высоким. Большинство зарегистрированных безработных имеют профессиональное образование (69% от общего числа), из них 16% - высшее и 24% - среднее профессиональное [2].

Общая численность безработных в Республике Башкортостан по итогам обследования населения по проблемам занятости по методологии Международной организации труда в 2010г. составила 182,8 тыс. человек, уровень общей безработицы – 9% (по России – 7,5%, в ПФО – 7,6%) [3].

Удельный вес молодежи, в числе обратившихся в органы службы занятости населения Республики Башкортостан в 2010 г., составил 41,5 % (таблица 1). В 2000 году данный показатель составлял 50% (максимум), в 2002 – 35% (минимум). Средняя продолжительность безработицы снизилась с 5,3 мес. в 1999 году до 3,6 мес. в 2010 г., но в 2009 наблюдается резкий рост данного показателя (4,2 мес.). Доля молодежи среди официально зарегистрированных безработных имеет тенденцию к снижению. Причем большая часть официально зарегистрированной молодежи приходится на возрастную группу 18-24 лет. К данной группе относятся выпускники учреждений профессионального образования.

В 2010 г. ситуация на рынке труда республики характеризовалась как отрицательными (продолжением процессов высвобождения рабочей силы), так и положительными (снижением числа зарегистрированных безработных, увеличением числа вакансий) признаками. В течение 2010 года за содействием в трудоустройстве в центры занятости населения районов и городов республики обратилось 61,8 тыс. молодых граждан в возрасте от 16 до 29 лет.

По состоянию на 1 января 2011 года в органах службы занятости Республики Башкортостан в качестве безработных зарегистрировано 10,5 тыс. молодых граждан. Продолжительность периода безработицы на 1 января 2011 г. среди молодежи составила 3,6 месяца [4]. Показатели молодежной безработицы в динамике представлены в таблице 1.

Таблица 1.

**Динамика показателей молодежной безработицы
в Республике Башкортостан**

(по данным числа обратившихся и официально зарегистрированных
на тыс. чел, в %)

Год	Обратилось в органы службы занятости по вопросу трудоустройства, тыс. чел.	Удельный вес молодежи в общем числе обратившихся в органы службы занятости, %	Признано безработными, тыс. чел.	Доля молодежи среди официально зарегистрированных безработных, %	Средняя продолжительность безработицы, мес.
1999	42,1	43	13,8	37,2	5,3
2000	50,9	50	7,4	35	4,3
2001	46,1	40,5	7,0	35	3,9
2002	42,6	35	9,7	28,4	4,4
2003	42,1	39,4	7,6	28,1	4,2
2004	62,9	42,1	12,3	34	3,5
2005	54,9	41,5	8,4	28,2	3,4
2006	58,4	43,1	8,2	29	3,4
2007	55,3	42,2	7,9	28,4	3,1
2008	52,3	41,2	8,8	29	2,8
2009	68,5	40,3	6,5	27,6	4,2
2010	61,8	41,5	10,5	25,6	3,6

Источник: Состояние рынка труда. Управление государственной службы занятости населения при Министерстве труда и социальной защиты населения РБ.

Анализ показателей, характеризующих молодежный рынок труда, свидетельствует о том, что положение молодежи далеко от оптимального, и требуется разработка определенных мер по преодолению молодежной безработицы. Причем, при разработке направлений по содействию занятости молодежи необходимо учитывать региональную специфику молодежных рынков труда.

Анализ спроса предприятий и организаций на выпускников государственных ВУЗов дневной формы обучения показывает, что в среднем он выше, чем у выпускников ССУЗов и имеет тенденцию к дальнейшему росту. Помимо трудоустройства по направлениям ВУЗов, значительная часть молодых специалистов с высшим профессиональным образованием трудоустраивается самостоятельно. Расчеты показывают, что среди выпускников примерно половины специальностей от 20% до 30% составляет доля тех, кто нашел себе место работы самостоятельно. Доля самостоятельно трудоустраивающихся - от 10% до 20%. В результате по 60-65% специальностей, суммарное трудоустройство выпускников учебных заведений, получивших высшую профессиональную квалификацию, составляет 70-80%. Наиболее высокие (выше 80%) показатели суммарного трудоустройства молодых специалистов по следующим специальностям:

гуманитарно-социальные, образование, разработка полезных ископаемых, морская техника, электронная техника, радиотехника и связь, эксплуатация транспорта, химическая технология, геодезия и картография, авиационная и ракетно-космическая техника, технология товаров широкого потребления. Ежегодно около 90 тыс. выпускников дневной формы обучения не получали направления на работу и не были среди тех, кто имел право на самостоятельное трудоустройство. Это молодые специалисты, трудоустройство которых было фактически возложено на органы службы занятости. Подобная тенденция характерна и для Республики Башкортостан [5].

Важным вопросом профессиональной подготовки конкурентоспособного молодого специалиста является вопрос о прохождении производственной практики, предусмотренной стандартами образования. Согласно законодательству, учебные заведения обязаны организовывать прохождение производственной практики студентов. Однако то же законодательство не обязывает предприятия и организации заключать договора на прохождение производственной практики с учебными заведениями, что в значительной мере приводит к снижению качества профессиональной подготовки. На деле в Башкортостане производственную практику своим студентам обеспечивают лишь УГНТУ, УГАТУ, отчасти БГАУ и БашГУ.

Потребность в подготовке кадров на 2005–2008 годы составляла 93 тыс. человек (это более тысячи профессий рабочих и специалистов). Велика потребность в выпускниках профессиональных училищ – почти 80 %. Значительно меньше требуется специалистов с высшим (16 %) и средним (7 %) образованием. Вместе с тем в 2000 году в учебные заведения профессионального образования поступили около 40 тыс. человек, из них в учреждения начального профессионального образования – только 54 %, тогда как в вузы и техникумы – 27 % и 19 % соответственно [6].

Корректировать нужно не только объемы, но и профили подготовки. Так, в 2001 году потребность в токарях превысила объемы их подготовки в 8 раз, во врачах – в 3,5 раза, и, наоборот, по таким профессиям, как портной и менеджер, объемы подготовки превышают потребность в 31 и 13 раз соответственно. Анализ динамики объема выпуска специалистов вузами показывает, что не всегда спад спроса на ту или иную специальность сопровождается снижением количества выпускников, имеющих данную профессию. Например, по специальностям «Бухгалтерский учет, экономика и финансы», «Юриспруденция, правоведение» число безработных выпускников не уменьшается, а количество выпускников увеличивается. Это еще раз говорит о существующем отставании профиля подготовки от требований современного рынка труда. Структура рынка труда, несмотря

на стабильность лидирующих позиций (инженеры, менеджеры, дизайнеры), ежегодно меняется.

Таким образом, анализ показывает, что рынок труда молодежи в Башкортостане даже на фоне низких показателей безработицы имеет немало проблем. Будучи наиболее уязвимой группой, молодежь при любых неблагоприятных изменениях экономической конъюнктуры может оказаться в состоянии застойной безработицы. И современный экономический кризис подтверждает этот вывод. Поэтому в российском обществе всегда актуально проведение продуманной государственной политики по регулированию молодежной занятости. При этом анализ показывает, что в этом вопросе наиболее важна разработка региональной политики по регулированию молодежной занятости, исходя из положения региона в системе координат: безработица – напряженность.

Использованные источники:

1. По материалам Официального сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики в Республике Башкортостан. Пресс-выпуск №13-1-12/02 от 24.04.2012г. С. 12.
2. Стрельченко С.Г. Занятость молодежи как фактор социально-экономического развития страны и проблемы её адаптации к условиям рыночной экономики (брошюра), - М.: МАГМУ. 2007. С. 42.
3. По материалам Официального сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики в Республике Башкортостан. Цитировано: [2 июня 2014]. Метод доступа: http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/ru/statistics/population/
4. Рынок труда и занятость населения // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по РБ. Цитировано: [7 июня 2014] Метод доступа: <http://www.bashstat.ru/bashdigital/region7/default.aspx>
5. Состояние рынка труда // Управление государственной службы занятости населения при Министерстве труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан. Цитировано: [12 июня 2014]. Метод доступа: http://www.bashzan.ru/index.php?option=com_content&task=category§ionid=3&id=5&Itemid=10
6. Статистические материалы Министерства образования и науки РФ. Цитировано: [7 июня 2014]. Метод доступа: <http://www.ed.gov.ru/edu-stat>

*Файзуллина Р.
магистрант 1 г.о.
БашГУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН В ОБЛАСТИ ТРУДОВОЙ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ

Аннотация. Рассматриваются проблемы молодежной политики в области трудовой занятости молодежи. Предлагаются практические рекомендации, направленные на совершенствование трудовой занятости молодежи в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: молодежная политика, молодежь, занятость, рынок труда, безработица.

Молодежь - одна из самых больших по численности социально-демографическая группа общества. Инвестиции в молодежную политику, в социальное развитие молодых людей, их привлечение к созидательному, активному участию в жизни общества и государства - это инвестиции в развитие производительных сил государства в целом.

Молодежная политика как в Республике Башкортостан в целом, так и в городском округе город Уфа Республики Башкортостан, в частности, является приоритетным направлением государственной политики.

Реализация молодёжной политики в г. Уфа Республики Башкортостан включает в себя законодательные и нормативные акты, организационные мероприятия и меры по установлению и поддержанию высокого социального статуса и качества жизни молодого поколения Уфы. Поддержание политической и экономической стабильности необходимо проводить на основе сбалансированности интересов различных групп населения, включая молодёжь. Важным моментом является обеспечение сохранения прав детей, подростков и молодёжи, их физического и духовного здоровья, контроля над процессами, происходящими в молодёжной среде. С учётом сегодняшних реальностей следует определить духовно-нравственные и социальные ориентиры, а также правовые, организационные и социально-экономические условия для гражданского становления молодёжи, её подготовки к самостоятельной жизни; достижения согласованности в принципиальных подходах к отрасли молодёжной политики, скоординировав при этом действия всех субъектов её реализации.

При осуществлении молодежной политики особое внимание необходимо уделить совершенствованию системы воспитания и образования, ориентированной на развитие у молодежи чувства гражданственности, патриотизма и ответственности за настоящее и будущее Родины, на реализацию программных мероприятий, направленных на поддержку талантливых молодых граждан в области

образования, спорта, науки и техники, в особенности в областях высоких технологий, производства и культуры, а также на реабилитацию, социально-психологическое сопровождение детей и подростков группы «социального риска» [1].

Анализ показателей, характеризующих молодежный рынок труда в Республике Башкортостан, свидетельствует о том, что положение молодежи далеко от оптимального, и требуется разработка определенных мер по преодолению молодежной безработицы.

Для рынка труда Башкортостана на сегодняшний день характерна следующая тенденция: доля молодежи среди официально зарегистрированных безработных имеет тенденцию к снижению. Однако это может означать, что молодежь предпочитает не обращаться в службы занятости, а находит неофициальные источники дохода. Причем большая часть официально зарегистрированной молодежи приходится на возрастную группу 18-24 лет. А к данной группе относятся выпускники учреждений профессионального образования [2].

Таким образом, анализ показывает, что рынок труда молодежи в Башкортостане даже на фоне низких показателей безработицы имеет немало проблем. Будучи наиболее уязвимой группой, молодежь при любых неблагоприятных изменениях экономической конъюнктуры может оказаться в состоянии застойной безработицы. И современный экономический кризис подтверждает этот вывод. Поэтому в российском обществе всегда актуально проведение продуманной государственной политики по регулированию молодежной занятости. При этом анализ показывает, что в этом вопросе наиболее важна разработка региональной политики по регулированию молодежной занятости, исходя из положения региона в системе координат: безработица – напряженность.

На основе результатов авторского исследования, данных вторичных социологических исследований предлагаются следующие практические рекомендации, направленные на совершенствование трудовой занятости молодежи в Республике Башкортостан:

1. Молодые специалисты, хорошо проявившие себя в практической работе, являются основным источником пополнения резерва кадров на выдвижение, поэтому необходимо создать условия, позволяющие молодому специалисту своим трудом обеспечить достойную жизнь себе, и своей семье, обеспечить защиту его прав, а также повысить оплату труда молодых специалистов.

2. В секторе работы с молодежью должны быть заняты, преимущественно, сотрудники, получившие специализированное образование и знания в области организации работы с молодежью. Рекомендации в этом отношении могут включать в себя меры от конкурсного отбора специалистов на замещение вакантных должностей по

критерию – наличие специального образования в сфере молодежной политики; до организации курсов повышения квалификации уже имеющихся сотрудников по дисциплинам, касающимся работы с молодежью.

3. Повысить степень информированности молодежи о деятельности органов власти и молодежных организаций в сфере реализации государственной молодежной политики. Эту меру, возможно, осуществить посредством квартальных, а лучше ежемесячных мониторингов общественного мнения молодежи о деятельности органов власти и молодежных организаций в сфере молодежной политики. На основе подобных социальных обследований молодежи органы государственной власти и молодежные организации смогут корректировать свою деятельность, обращать внимание в своей работе на наиболее острые проблемы молодежи. Информация «из первых рук» позволит представителям органов власти и молодежных организаций в сфере молодежной политики сократить время решения проблем молодежи, в том числе проблем трудовой занятости.

Использованные источники:

1. Насибуллин Р.Т. Молодежь на рынке труда крупного города // Социологические исследования. 2007. №11.
2. Рынок труда и занятость населения //Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан. Цитировано: [28 мая 2013]. Метод доступа: <http://www.bashstat.ru/bashdigital/region7/default.aspx>

Файзуллина Л.Н.

студент 5 курса

Селезнева А.Х., к.ю.н.

доцент

**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»**

Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН И ГОРОДА УФА

В настоящее время, когда усиливаются процессы глобализации, муниципальным образованиям необходимо искать пути привлечения инвестиционных потоков. Необходимым условием для этого является донесение информации о преимуществах и точках развития того или иного региона инвестору. Владимир Путин в ежегодном послании отметил необходимость создания стратегий развития на местном уровне, при этом указав, что все регионы страны могут предоставлять двухлетние налоговые каникулы для новых малых предприятий, работающих в производственной, социальной, научной сферах [1]. Таким образом, даже в высших эшелонах

власти подчеркивается необходимость создания условий для привлечения инвестиций.

Инвестиции - долгосрочные вложения капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. Они дают отдачу через значительный срок после вложения. Различают следующие виды инвестиций: государственные, образуемые из средств государственного бюджета, из государственных финансовых источников; иностранные - вкладываемые зарубежными инвесторами, другими государствами, иностранными банками, компаниями, предпринимателями; частные, образуемые из средств частных, корпоративных предприятий и организаций, граждан, включая как собственные, так и привлеченные средства. [2]

Рассмотрим развитие инвестиционного капитала в Уфе за период с 2002 по 2012 годы.

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал по Республике Башкортостан и г. Уфе в 2002–2012 гг. (в фактически действовавших ценах, млрд. руб.)

Годы	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Республика Башкортостан	47, 0	54, 8	67,4	84, 5	107, 7	160, 3	203, 6	148, 1	153, 1	184, 9	232, 9
Город Уфа	16,7	17,9	25,3	33,0	45,2	71,8	85,6	61,6	63,8	81,9	93,8

Из таблицы видно, что в целом инвестиции как в Республике Башкортостан, так и в городе Уфа увеличивались (не смотря на мировой финансовый кризис 2008 года, последствия которого отразились и на региональной экономике, обусловив в том числе спад инвестиций в регион).

В 2012 году наблюдается наибольшее значение инвестиционных потоков в муниципальное образование городской округ город Уфа.

При общей тенденции роста доли инвестиций г. Уфы в общем объеме инвестирования в основной капитал по республике в целом (за 2002–2012 гг. – с 35,4 до 40,3%) в 2012 г. удельный вес инвестиций города снизился против 2011 г. (44,3%) на 4 пункта. 2/3 общего объема инвестиций в основной капитал города (без субъектов малого предпринимательства) обеспечивают 7 (из 47-и) крупнейших предприятий 2. С учетом инвестиций еще 4-х предприятий 3 доля крупных предприятий возрастает до $\frac{3}{4}$ от общего объема инвестирования, обуславливая зависимость социально-экономических показателей города от масштабов и результативности инвестиционной деятельности данных хозяйствующих субъектов. [3]

Согласно рейтингу, опубликованному в инвестиционной стратегии города Уфы на 2013 – 2018 гг., наиболее конкурентоспособными видами экономической деятельности в г. Уфе являются: текстильное и швейное производство; химическое производство; производство нефтепродуктов; добыча полезных ископаемых; транспорт; операции с недвижимым имуществом, аренда, предоставление услуг; металлургическое производство; обработка древесины и производство изделий из дерева; образование; гостиницы и рестораны. Данные виды деятельности обладают высоким экономическим потенциалом, во многом определяемым наличием спроса на их продукцию. Инвестиции в данные виды деятельности имеют высокий уровень отдачи и могут быть привлекательны для инвесторов. [3]

Таким образом, инвестиционный климат города Уфы как совокупность сформировавшихся в рамках территории условий, возможностей и стимулов для развития и расширения масштабов предпринимательской деятельности в полной мере не отвечает современным требованиям эффективного и устойчивого хозяйствования. Город Уфа располагает объективными предпосылками, связанными с ведущей ролью города в экономике Республики Башкортостан и потребностями в развитии экономики, поэтому протекающие в его рамках инвестиционные процессы нуждаются в дальнейшей активизации, в том числе в части участия в федеральных инвестиционных программах. Одним из важнейших инструментов активизации является инвестиционная стратегия города, разработка и реализация которой в практике муниципального управления обеспечит формирование устойчивых инвестиционных мотиваций и будет способствовать росту инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.[3]

Использованные источники:

1. Райзберг. Б.С., Лозовский. Б.А., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 5-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 2007.
2. Официальный сайт ежегодного послания В. В. Путина [Электронный ресурс].- <http://www.kremlin.ru/>.
3. Официальный сайт администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. - http://invest.ufacity.info/upload/invest_strategyUfa.pdf

*Фалина Н. В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
Криворотенко А. В.
студент*

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

Имея многомиллионное население, обладая значительными запасами энергетических ресурсов, достаточно высококвалифицированных трудовых ресурсов при заниженной стоимости рабочей силы, РФ представляет собой огромный рынок товаров, услуг и капиталов. Однако уровень реализации данного потенциала во внешнеэкономической сфере достаточно низкий.

Внешнеторговая политика России на современном этапе все еще находится в стадии формирования, в том числе постепенно оформляется соответствующая ей нормативная база.

Именно 2013 год оказался весьма сложным и противоречивым для развития экономической сферы РФ. Негативные прогнозы о внешней торговле в начале года, которые сложились в условиях влияния кризиса еврозоны, конфликтов на Ближнем Востоке и общим снижением темпов роста всего мирового экономического сообщества в целом, сменились на противоположные уже к концу года [7].

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот России за 2013 год составил 844,2 млрд. долларов, экспорт - 532,6 млрд. долл., а импорт 317,8 млрд. долл. При этом в среднем, темп прироста составил + 0,3% по всем показателям [3].

Среди ключевых факторов, которые повлияли на данные показатели, необходимо рассмотреть следующие:

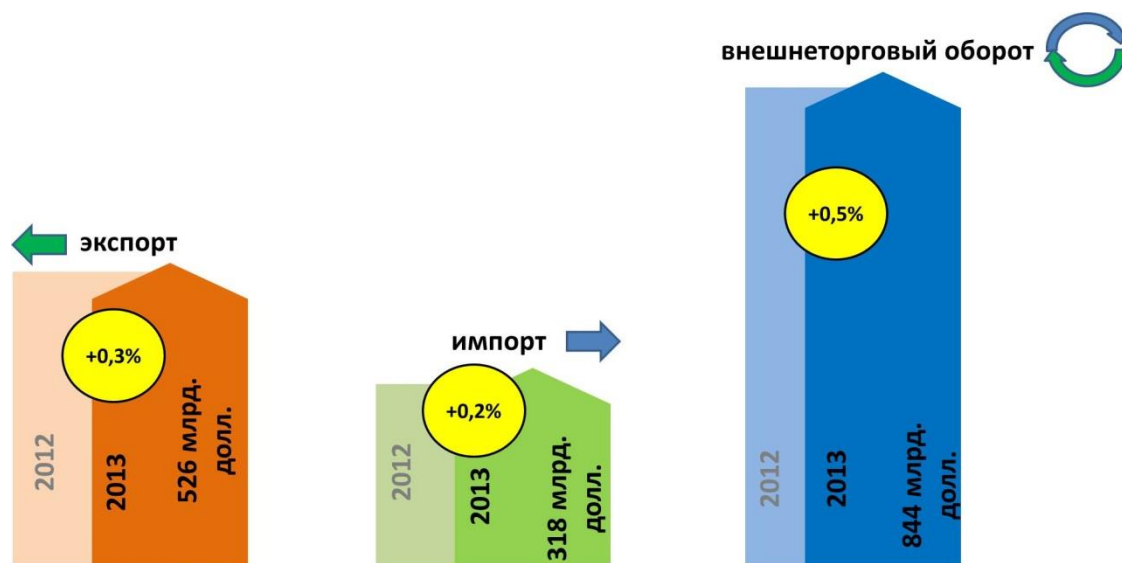


Рисунок 1- Основные показатели внешней торговли РФ, в %

1) общемировые направления: экономика стран после кризиса 2008 года развивается медленными темпами, что оказывает влияние на объемы мировой торговли. Кризис Еврозоны на 2012-2013 год привел к спаду темпов производства, объемов спроса и потребления [5];

2) вхождение России в ВТО. Этот фактор по своей природе является скорее «внутренней» причиной снижения совокупного объема внешней торговли. Некоторые эксперты утверждают, что присоединение к ВТО лишь помогло раскрыть существующие ранее проблемы, но в дальнейшем это может послужить стимулом к развитию производств, иные же, наоборот, говорят, что механизмы ВТО имеют дискриминационный характер как для производителей, так и для государства с точки зрения бюджета, нормативно-правовой базы, а также методов государственного регулирования;

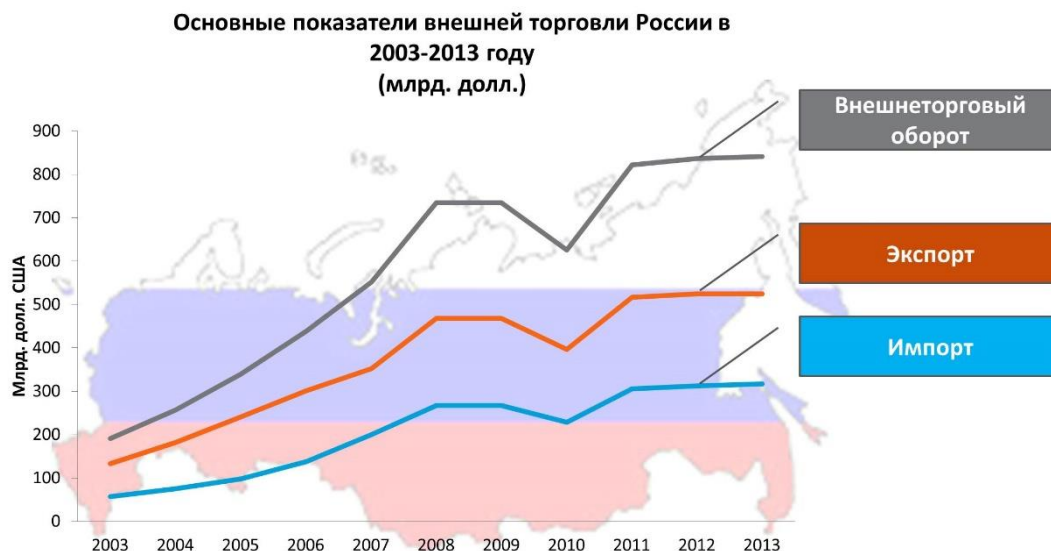
3) одним из факторов снижения экспорта послужило повышение курса рубля, что, в свою очередь, привело к увеличению цен на российские товары, которые, как известно, обладают низкой конкурентоспособностью. Это вызвало резкое уменьшение экспорта [6];

4) уменьшение доли инвестиций в основной капитал крупных государственных предприятий также негативно сказалось на состоянии экономики России в 2013 году;

5) снижение потребительского спроса, как следствие существенных долговых нагрузок населения. По данным ЦБ, кредитная нагрузка на одного работника в 2013 году составила около 3,7 среднемесячных заработных плат.

Тем не менее, не смотря на негативные факторы, показатели экспорта и импорта РФ все же имели положительную динамику. Во многом это может быть связано с мерами, принимаемыми с целью девальвации рубля, а также с повышением активности участников внешнеэкономической деятельности РФ и Европы.

Если проанализировать данные в динамике по экспорту и импорту по годам, то можно прийти к выводу, что в целом показатели экспорта и импорта увеличиваются уже на протяжении последнего десятилетия, несмотря на замедленные темпы роста в последние годы.



**Рисунок 2 - Основные показатели внешней торговли РФ
в 2003 - 2013 г., в млрд.долл.**

По официальным данным среднегодовой прирост внешнеторгового оборота РФ за последние 11 лет составил 15%, что является очень высоким показателем, принимая во внимание кризис 2008-2009 гг. Но при этом, после 2011 года темпы роста объемов экспорта и импорта существенно упали, поэтому их рост только на 0,3% был весьма ожидаемым [2].

Также необходимо отметить, что по-прежнему не наблюдается серьезных изменений в соотношении стоимости экспорта и импорта. Анализ графика показал, что импорт более чем на треть меньше уровня экспорта. Это означает то, что Россия так и не пытается изменить структуру и функциональность своей внешнеторговой политики.

Как известно, ключевой позициями экспорта России являются энергоносители (нефть и нефтепродукты, газ, уголь), стальной прокат, черные и цветные металлы и полезные ископаемые. Большую часть российского экспорта обеспечивает нефть и нефтепродукты. Также ведущими статьями экспорта являются природный газ, лес, минеральные удобрения, машины и оборудование, вооружение. В страны дальнего и ближнего зарубежья экспортируется более 300 млн. тонн нефти и около 250 млрд. кубометров газа [1].

В структуре российского импорта значительную долю занимают машины и оборудование, транспортные средства, потребительские товары, химическая продукция, потребительские промышленные товары.

Среди основных торговых партнёров России можно выделить Германию, Италию, Китай, Турцию, Польшу, Швейцарию, Великобританию, США и Финляндию.

Россия обеспечивает большую часть потребностей стран СНГ в нефти и нефтепродуктах, газе, лесоматериалах, машинах и оборудовании. Для большинства стран ближнего зарубежья Россия на данный момент остается главным торговым партнером.

Перспективные направления развития внешней торговли РФ во многом определяются реализацией конкурентных преимуществ ее промышленной сферы. К ним кроме сырьевых ресурсов можно также отнести: во-первых, высококвалифицированную рабочую силу при ее сравнительно недорогой стоимости, во-вторых, большое количество накопленных основных производственных фондов и фондов универсального обрабатывающего оборудования, что позволяет уменьшить капиталоемкость технологической модернизации производства; и наконец, уникальные передовые разработки и технологии в нескольких секторах экономики, преимущественно связанных с ВПК.

Однако использование всех этих конкурентных преимуществ происходит медленными темпами. Это происходит из-за недостаточной развитости финансовой и организационной инфраструктур внешнеторговых связей; отсутствия развитой системы государственной поддержки экспорта; затруднительной адаптации к условиям массового производства на основе конкурентных технологий, сосредоточенных в оборонном комплексе и предназначенных для малосерийного или единичного производства; низкой эффективности производства и чрезвычайно высокой доли материальных затрат даже в передовых секторах промышленности [4].

С учетом конкурентных преимуществ и слабых сторон РФ можно попытаться определить пути реформирования ее внешней торговли. Ни для кого не секрет, что в структуре российского экспорта топливно-сырьевые товары еще долгое время будут ключевой позицией. Однако для России вполне реально углубить степень переработки сырья и на этой основе увеличить в экспорте долю таких товаров, как целлюлоза, химическая продукция, удобрения и др.

Имеются определенные перспективы стабилизации и увеличения доли традиционного машинотехнического экспорта. Среди основных товаров, составляющих машинотехнический экспорт можно выделить следующие: грузовые и легковые автомобили, дорожное и энергетическое оборудование, оборудование для геологоразведки и др. С учетом наличия достаточно дешевой рабочей силы существуют возможности для создания и использования сборочных производств из ввозимых в Россию компонентов, которые ориентированы не только на внутренний, но и внешний рынок.

Также существуют возможности для увеличения доли экспорта наукоемкой продукции, с конверсией и коммерциализацией предприятий оборонного комплекса (в частности, экспорта аэрокосмических технологий и услуг, лазерной техники, оборудования для АЭС, современного оружия).

По уровню развития отраслей сельского хозяйства и легкой промышленности можно сделать вывод о том, что в структуре российского импорта будет уменьшаться доля потребительских товаров и повышаться доля инвестиционных товаров - машин и оборудования.

Использованные источники:

1. Международные экономические отношения / Под ред. Б.М. Смитиенко. - М.: ИНФРА-М, 2010. - с.112.
2. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учебное пособие для вузов/ М.В. Елова, Е.К. Муравьева и др.; Под ред. А.К. Шуркалина, Н.С. Цыпиной. - М.: Логос, 2002. - с.135.
3. Любский М.С. Европейский кризис и Россия // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. - № 11.
4. Внешнеторговый оборот России. [Электронный ресурс] - Режим доступа <http://www.gks.ru/>
5. Внешняя торговля России. [Электронный ресурс] - Режим доступа <http://www.gks.ru/>
6. Обзоры внешней торговли России. [Электронный ресурс] - Режим доступа <http://www.ved.gov.ru/>
7. Статистика внешней торговли России в 2013 году: цифры и ключевые показатели. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://proved-partner.ru/>

Фалина Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности

Саркисова Д.Э.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

Аннотация. В современных условиях развития мирового хозяйства финансовый рынок становится важнейшим источником мобилизации инвестиционных ресурсов, а финансовые инструменты перестают быть чисто национальными. Для повышения конкурентоспособности, роста капитализации и улучшения показателей деятельности российских банков необходимо формирование и реализация стратегии транснационализации в банковском секторе России.

Ключевые слова: Интеграция, конкуренция, рейтинг, финансовый рынок, транснациональный банк, экспансия.

В современных условиях развития мирового хозяйства финансовый рынок становится важнейшим источником мобилизации инвестиционных ресурсов, а финансовые инструменты перестают быть чисто национальными. Растут масштабы кредитных, расчетных и платежных операций, совершенствуется система участия финансовых институтов в капитале друг друга. В последние десятилетия процесс интернационализации захватил и банковский сектор. Национальные банки отдельных стран все активнее осуществляют операции за рубежом.

В тоже время российские транснациональные банки начали появляться только в последние годы. В основном отделения за рубежом открывают крупнейшие российские банки. Присутствие российских банков в странах дальнего зарубежья на сегодняшний день незначительно, что вызвано несколькими причинами: значительной конкуренцией на внешних рынках, а также жесткими регламентациями по рейтингу и надежности, которым не всегда соответствуют российские банки [5].

Лидером зарубежной экспансии является российский Сбербанк. Сегодня это крупнейший банк во всей Европе. Экспансию банк ведет с 2006 года. В июне 2012 г. глава крупнейшего российского банка объявил о покупке турецкого Denizbank за 3,5 млрд. долларов. Региональным ориентиром для российских банков является Восточная Европа, Турция и страны СНГ. Само руководство Сбербанка, в частности, неоднократно заявляло, что рынки Турции и Польши являются приоритетными для международного партнерства кредитной организации [7].

Несколько банков поставили цель регионального развития на постсоветском пространстве. Из российских банков ОАО «Банк ВТБ» наиболее активно наращивает свое присутствие в странах СНГ. В настоящее время банк имеет наибольшее количество дочерних структур в СНГ и намерен расширить свое присутствие. Сбербанк, так же как и ВТБ, нацелен развивать сеть отделений в регионе и на сегодняшний день уже владеет банками в Казахстане, Украине, Беларуси.

Активная интеграция субъектов российской экономики, в т.ч. в банковской сфере, в мировое экономическое пространство является важным условием экономического роста России. Поэтому основными методами освоения зарубежных рынков, которым следуют российские ТНБ на современном этапе, являются прямая и последовательная экспансия [1, с. 144-151].

В качестве актуальных проблем выхода российских банков за рубеж можно отметить следующие [2, с. 144-151].

– серьезную проблему представляет собой недостаточная капитализация российской банковской системы. Уровень капитализации

российского банковского сектора составляет в целом размер капитала одного крупного банка экономически развитой страны [6]. Так, активы BNP Paribas (Франция) на 17.02.2013 г. составили 2546,6 млрд. долл., а Deutsche Bank (Германия) – 2 804,3 млрд. долларов [4, с. 20-24]. Поэтому далеко не у всех российских банков достаточно ресурсов для зарубежной экспансии;

- масштабы концентрации капитала и эффективности деятельности российских банков в значительной степени отстают от зарубежных;

- высокая конкуренция, связанная с возможностью западных банков предложить своим клиентам нечто большее, чем могут это сделать отечественные игроки;

- достаточно низкое качество финансовой отчетности большинства российских банков;

- законодательные ограничения. Согласно российскому законодательству, уставный капитал финансовых организаций, желающих выйти на чужой рынок, должен составлять не менее 5 млн. евро, компания обязана существовать больше трех лет, участвовать в системе страхования вкладов, иметь генеральную лицензию, а также быть свободной от долгов [4, с. 20-24].

Эти и другие проблемы, ограничивающие развитие международной деятельности российских банков, усугубляются тем, что на государственном уровне нет понимания необходимости ее стимулирования, а со стороны банкиров во многих случаях нет заинтересованности в развитии подобной деятельности вследствие озабоченности текущими внутренними проблемами банковского сектора. Как результат – недостаточная вовлеченность российских банков в международные финансовые потоки [4, с. 20-24].

Для изменения сложившейся ситуации и реализации стратегии транснационализации отечественной банковской системы необходимо выполнения ряда мероприятий:

1. Стимулирование концентрации банковского капитала в финансовых структурах, избранных в качестве базы для построения ТНБ, их рекапитализация с применением государственной поддержки.

2. Снятие законодательных ограничений на формирование депозитной базы российских ТНБ.

3. Участие государства в качестве держателя контрольного пакета акций ТНБ в целях придания им необходимых гарантий стабильности и оказания воздействия на формирование финансовой политики банка.

4. Широкая внешнеэкономическая экспансия, предусматривающая, в том числе, сделки слияния/поглощения с целью присоединения зарубежных банков и их филиалов, создание собственных филиалов, дочерних компаний и представительств в странах, являющихся мировыми финансовыми центрами, а также в странах, имеющих перспективы внешнеэкономического сотрудничества с Россией.

Если анализировать более длительную перспективу, то после восстановления банковского сектора развитых стран от финансового кризиса и преодоления докризисного уровня развития, следует ожидать резкого притока стратегических иностранных инвестиций на российский рынок банковских услуг. Этот приток будет непременно сопровождаться обострением конкуренции и снижением прибыльности банковского бизнеса. С наибольшим давлением столкнутся универсальные кредитные организации, осуществляющие широкий спектр банковских продуктов. Это будет способствовать усилению специализации среди банков с российским капиталом.

Что касается ситуации в будущем, то масштабы участия иностранного капитала в российской банковской системе по прогнозам, в том числе путем слияний и присоединений, уже в ближайшей перспективе заметно расширятся. Ведь в последние годы темп роста зарегистрированного уставного капитала действующих кредитных организаций опережал темп роста совокупного зарегистрированного уставного капитала действующих кредитных организаций [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что для повышения конкурентоспособности, роста капитализации и улучшения показателей деятельности российских банков необходимо формирование и реализация стратегии транснационализации в банковском секторе России. Это позволит максимально адаптировать российскую банковскую систему современным тенденциям развития мирового хозяйства.

Использованные источники:

1. Абакумова А.В. Оценка участия российских банков в зарубежных слияниях и поглощениях // Российское предпринимательство. 2011. № 4 Вып. 1 (181). С. 144-151.
2. Арсенова Л.А. Эволюция стратегий деятельности транснациональных банков в условиях глобализации мировой экономики: Автореферат дисс. ... канд. эк. наук. – М., 2011.
3. Боровинский М.Э. Современные тенденции развития транснациональных банков российского и иностранного происхождения в банковской системе России // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2013. № 9.
4. Дмитриева Е.В. Проблемы развития российской банковской системы в контексте тенденций транснационализации // Вестник ВолГУ. 2013. Серия 9. Вып. 11. С. 20-24.
5. Мировая экономика / Под ред. Б.М. Смитиенко. – М.: Юрайт-Издат, 2013.
6. Мищенко Е.Е. Развитие банковской системы России в контексте тенденций транснационализации // Научный электронный журнал КубГАУ. 2006. № 04.

7. Федоров Д. Российские банки за рубежом // URL: www.sravni.ru/novost/2012/6/18/rossijskie-banki-za-rubezhom/.

Фалина Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности

Кумпан А.Н.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

РОЛЬ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ КРЕДИТОВАНИИ

Российский банковский сектор в течение последних десяти лет принимал активное участие в привлечении иностранных ресурсов для расширения своей пассивной базы. Долгосрочный характер иностранного финансирования и его относительная дешевизна по сравнению с ресурсами внутреннего рынка стимулировали банки прибегать к займам за рубежом. Однако до некоторого времени эти операции были ограничены низкими суверенными рейтингами России, недостаточной капитализированностью, наконец, ограниченностью ресурсов у самих иностранных кредиторов.

Ситуация существенно изменилась с 2005 г., когда растущие объемы экспортной валютной выручки, досрочное погашение значительной части государственного внешнего долга и укрепление курса рубля заставили иностранцев пересмотреть свое отношение к кредитованию российских банков. Начавшееся с этого момента постепенное снижение процентных ставок на рынке США и ЭВС расширило доступ к централизованным ресурсам у основных кредиторов и содействовало этому процессу [1].

Уже в 2008 г иностранная задолженность банков возросла более чем в полтора раза (с 32,3 млрд. долл. до 50,1 млрд. долл.). В 2009 и 2010 гг. долг вырос в 2 и 1,6 раза соответственно и на 01.01.2011 достиг 163,7 млрд. долл. В течение первых трех кварталов 2011 г. внешний долг банковского сектора увеличился высокими темпами и на начало октября составил 197,9 млрд. долл. Однако на фоне активации оттока средств нерезидентов в 4 квартале его объем на 01.01.2012 практически вернулся к уровню начала 2011 г. – 166,3 млрд. долл. В 1 полугодии 2012 г. внешний долг банковского сектора преимущественно сокращался и на 01.07.2012 составил 141,7 млрд. долл. [2].

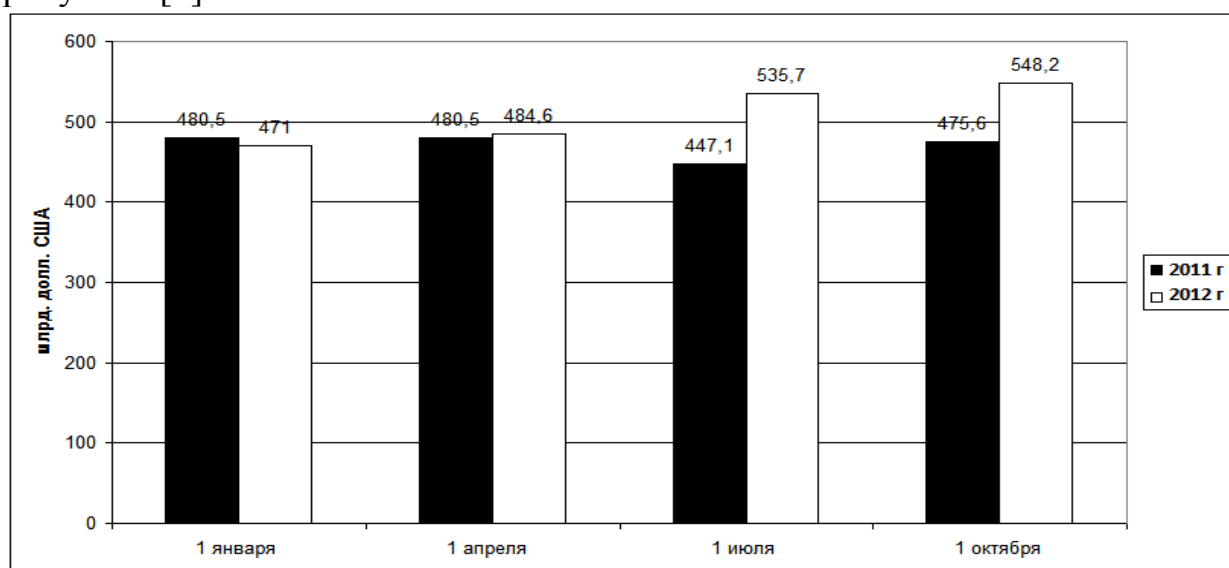
Аналитическую структуру внешних обязательств российского банковского сектора можно условно разделить на три группы. Первая группа представлена иностранными кредитами банков под внешнеэкономическую торгово-закупочную деятельность. За счет иностранных кредитов отечественными кредитными организациями финансировались закупка импорта, а также осуществлялось потребительское

кредитование населения. Еще одним направлением использования иностранных ресурсов являлось строительство торгово-сбытовых сетей, финансируемое организациями-нерезидентами, а также ипотечное кредитование населения. Для этой группы займов характерен относительно узкий субъектный состав – преимущественно первоклассные банки, которые, заняв деньги на международном рынке, в последующем перепродавали ресурсы на внутреннем рынке своим коллегам, получая за это определенную маржу.

Вторая группа заемных ресурсов была предназначена преимущественно для обслуживания иностранных операций крупной клиентуры из экспортно-ориентированного сектора экономики. За счет этих кредитов осуществлялись сделки слияния и погашения, финансировались факторинговые, лизинговые операции, расчеты по средствам аккредитивов. Все более весомую долю в этой группе занимало рефинансирование ранее осуществленных займов клиентуры.

Третья группа кредитов имела транзакционный характер и ее целью, в основном, являлось покрытие потребностей банков в текущей валютной ликвидности. Это преимущественно краткосрочные кредиты со сроком до одного месяца, используемые в периоды нехватки ресурсов у кредитных организаций [3].

Внешний долг Российской Федерации в 2012 году уменьшился по сравнению с 2011 годом: с 535,7 млрд. долл. до 447,1 млрд. долл. США. Наибольший отрыв в показателях замечен в 3-м квартале. Внешний долг на 1 января 2011 года и 1 января 2012 года почти совпадает (480,5 млрд. долл. США и 471 млрд. долл. США). В 2011 году долг нашей страны увеличивался во всех кварталах. В отличие от 2011 года в 2012 году долг нашей страны понижается до 3-го квартала включительно, а в 4-м квартале он повышается примерно на 30 млрд. долл. США. Описанная тенденция иллюстрируется на рисунке 1[4].



**Рисунок 1 – Внешний долг Российской Федерации
в 2011-2012 гг., млрд. долл.**

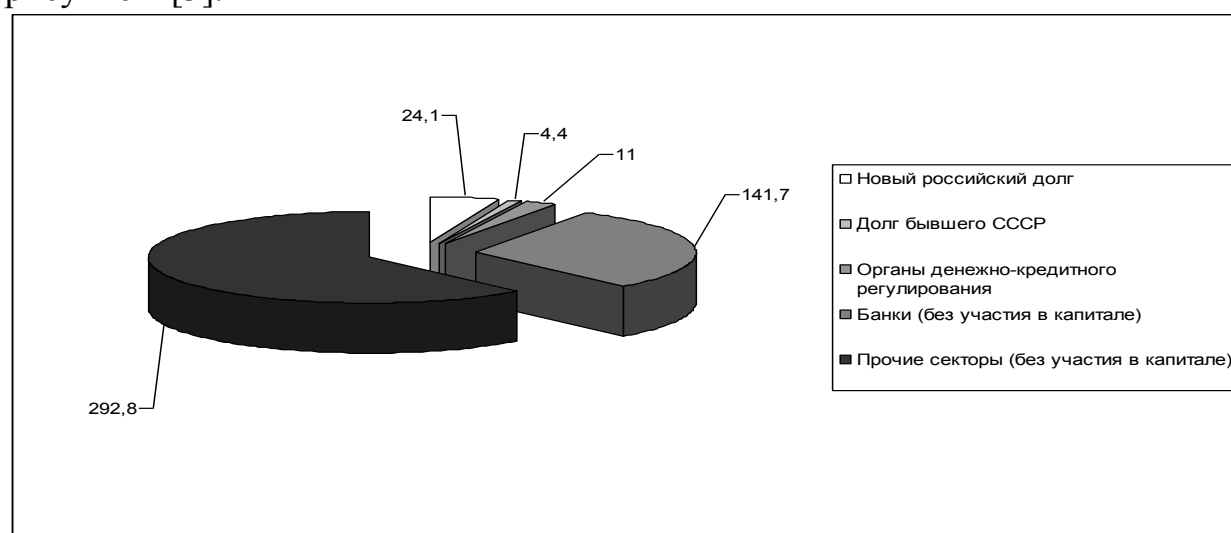
Что касается государственного долга России за период 2005 - 2012 гг., то он представлен в таблице 1 [5].

Таблица 1 – Государственный долг России, % к ВВП

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Значение	30,4	22,3	14,2	9,0	8,5	7,9	11,0	7,9	8,3	12,2

Меньшую часть долга занимает долг бывшего СССР – 4,4 млрд. долл. США, чуть больше должны органы денежно-кредитного регулирования (кредиты, наличная национальная валюта и депозиты) – 11 млрд. долл., далее идут долги нового российского долга (кредиты международных финансовых организаций, прочие кредиты, ценные бумаги в иностранной валюте, ценные бумаги в российских рублях и прочая задолженность), которые составляют 24,1 млрд. долл. США.

Второе место по внешнему долгу занимают банки (долговые обязательства перед прямыми инвесторами, кредиты, текущие счета и депозиты, долговые ценные бумаги, прочая задолженность) – 141,7 млрд. долл. США, и на первом месте находятся прочие секторы (долговые обязательства перед прямыми инвесторами, кредиты, долговые ценные бумаги, задолженность по финансовому лизингу, прочая задолженность), долг которых составляет 292,8 млрд. долл. США. Данные представлены на рисунке 2 [3].



**Рисунок 2 – Составляющие внешнего государственного долга
Российской Федерации (млрд. долл. США) на 1 июня 2012 года**

Такое же соотношение и было в 2011 году. Россия занимает восьмое место в рейтинге держателей государственного долга США. На 30 июня

2012 года США были должны РФ 2,5 % всего своего госдолга, или 65,3 млрд. долларов.

Эксперты считают, что, несмотря на финансовый кризис, американские казначейские обязательства остаются одними из самых надежных, но высказываются за уменьшение вкладов в экономику США и за вложение средств в модернизацию национального производства.

В ближайшие три года чиновники одолжат у иностранцев более 60 миллиардов долларов. Заимствования на внутреннем рынке окажутся не менее значительными. Все это увеличит госдолг России. Занимать более чем по триллиону рублей в год будут минимум в течение трех лет, после чего вылезти из зыбучего песка кредитования будет довольно сложно. Но другого выхода у правительства нет. До сих пор госдолг правительства России сокращался за счет погашения внешних займов, хотя внутренние росли. В 2011 году долг правительства России (внутренний и внешний) составлял 6,5 процента ВВП. В результате массовых заимствований долг России к 2014 году возрастет до 16,4 процента ВВП. Всего за рубежом правительство займет почти 60 миллиардов долларов, что в полтора раза больше нынешнего показателя в 40 миллиардов. Впрочем, это не означает, что Россия вползает в долговую яму. По подсчетам экономистов, даже при объеме внешних займов в 100 миллиардов долларов Россия останется в числе стран с минимальным долгом, хотя и будет лидировать по размеру дефицита бюджета среди стран G20. Другое дело – эффективно ли будут потрачены занятые средства. Кроме того, начать жить не по средствам легко, а вот взять себя в руки и привести бюджетные дела в порядок может оказаться значительно сложнее [1].

Таким образом, мировой кредитный и финансовый рынок играет двоякую роль - позитивную и негативную. С одной стороны, аккумуляция и перераспределение денежных средств в мировом масштабе стимулируют развитие производительных сил, мирохозяйственных связей, концентрации, централизации капитала, интернационализации внешнеэкономической деятельности стран. С другой – деятельность еврорынка способствует обострению противоречий воспроизводства. Особенности международных валютных, кредитных, финансовых операций (автономность, быстрота оформления, неподконтрольность национальным органам) делают их фактором нестабильности валютной и денежно-кредитной систем, экономики в целом.

Использованные источники:

1. Анин В. Обзор зарубежного опыта по регулированию факторинга // Экономика и предпринимательство. – 2009. № 2.
2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Финансы. – СПб.: Питер, 2009. – 400 с. – С. 229.

3. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: Теория и практика. - М.: «Дашков и К», 2008.

4. www.cbr.ru

5. www.factoringpro.ru

Фалина Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности

Петрова А.Ю.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

МЕСТО И РОЛЬ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Россия на сегодняшний день выполняет одну из главенствующих ролей в системе мировой торговли, поскольку является важнейшим торговым партнером по поставкам нефти, газа и угля. Для того чтобы наиболее точно знать, какую позицию в мире занимает российский рынок, необходимо произвести анализ внешнеторгового оборота страны, а также выявить главные проблемы ВЭД и определить пути их решения.

Под влиянием сезонных колебаний, нестабильности в политической, экономической и товарной конъюнктуре в различных регионах мира в условиях мирового экономического кризиса, экспортная и импортная деятельность России претерпевала значительные изменения, что можно увидеть на рисунке 1, отражающем динамику внешней торговли РФ в 2009-2013 гг.

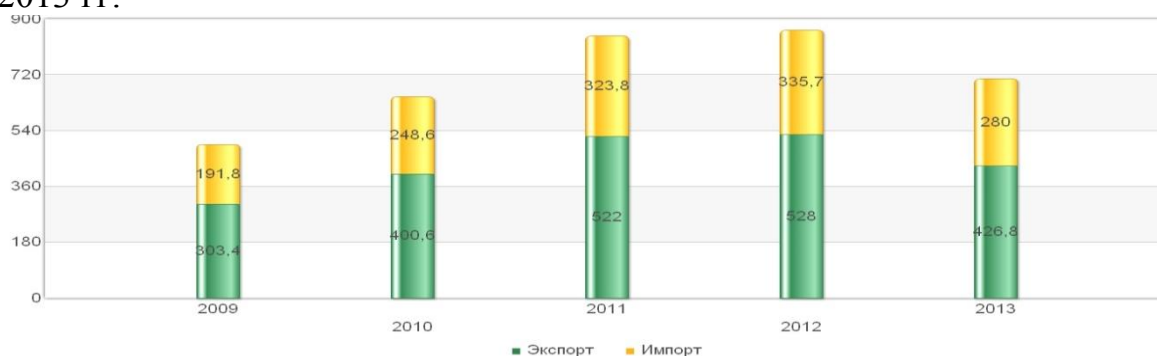


Рисунок 1 - Динамика внешней торговли в 2009-2013 гг., млрд. долл.[2]

После финансового кризиса наблюдается увеличение внешнеторгового оборота, который достиг своего пика в 2012 году, составив 863,7 млрд. долл. По сравнению с 2009 годом внешнеторговый оборот возрос в 2 раза. Стоит отметить, что экспорт товаров достигает порядка 60%, в то время как импорт занимает остальные 40%.

В 2013 году мы наблюдаем резкий спад внешнеторгового оборота с 863,7 млрд. долл. до 706,8 млрд. долл. Сильнее всего пострадал экспорт, который снизился с 528 млрд. долл. до 426,8 млрд.

Заметим, что структура внешнеторгового оборота изменилась не в лучшую сторону, что объясняется увеличением доли сырья в российском экспорте и сокращением доли промышленных товаров, машин, оборудования. Уменьшение доли продовольственных товаров в экспорте привело к необходимости наращивания их импорта.

Но, несмотря на резкий спад внешнеторгового оборота в 2013 году, стоит отметить, что в 2009 году показатели по экспорту и импорту были куда ниже. Экспорт составлял 303,4 млрд. долл., а импорт 191,8 млрд. долл. Так что для России это не самое худшее положение дел на сегодняшний день.

Также необходимо упомянуть о том, что на внешнеторговый оборот влияет сотрудничество России с внешнеторговыми партнерами. От них напрямую зависят изменения в динамике экспорта и импорта продукции.

В таблице 1 показаны основные страны, сотрудничающие с Россией и их доля в общем товарообороте. Как видно из данной таблицы, основными партнерами России являются страны ЕС и СНГ. Наибольший удельный вес во внешнеторговом обороте у Китая (10,5%), Нидерландов (9,9%) и Германии (8,8%).

Большую часть продукции экспортирует Нидерланды - 76,8 млрд. долл., что составляет 92,8% от их внешнеторгового оборота, Германия (35,6 млрд.) и Италия (32,4 млрд.).

Таблица 1 - Основные торговые партнеры России, 2013 г. [2]

№ п/п	Страна	Внешнеторг. оборот, млрд. долл.	Экспорт, млрд. долл.	Импорт, млрд.долл.	Доля в общем товарообороте (%)
1	Китай	87,5	35,7	51,8	10,5
2	Нидерланды	82,7	76,8	6	9,9
3	Германия	73,9	35,6	38,3	8,8
4	Италия	45,8	32,4	13,4	5,5
5	Украина	45,1	27,2	18	5,4
6	Белоруссия	35,7	24,4	11,3	4,3
7	Турция	34,2	27,4	6,8	4,1
8	Япония	31,2	15,6	15,7	3,7
9	США	28,3	13	15,3	3,4
10	Польша	27,4	19,9	7,5	3,3
13	Казахстан	22,4	14,6	7,9	2,7

В наибольшей степени мы сотрудничаем с Китаем, поскольку импортируем у них продукцию на 51,8 млрд. долл. Самыми низкими

показателями обладает Казахстан в силу своих политических распрей с Россией.

Приведенные выше данные о развитии внешней торговли нашей страны показывают, что эта сфера деятельности давно стала постоянным фактором функционирования российской экономики.

Однако нельзя уверенно говорить о том, что и удельный вес национального воспроизводства будет возрастать одновременно с объемом внешней торговли. Если наблюдается параллельное увеличение внешнеторгового оборота и отечественного воспроизводства, то удельный вес внешней торговли в системе национального расширенного воспроизводства останется неизменным, поэтому для выявления подлинной роли внешней торговли в системе национального расширенного воспроизводства необходимо знать фактическое соотношение между динамикой внешнеторгового оборота и динамикой национального производства.

Такое соотношение можно установить сравнением темпов роста внешней торговли с темпами увеличения ВВП или национального дохода страны. [1]

Данный рисунок говорит о полной синхронизации показателей ВВП с показателями внешнеторгового оборота России, т.е. при снижении внешнеторгового оборота с ним и снижался ВВП и наоборот. Но с 2011 по 2012 гг. реальный ВВП вместо увеличения снизился на 0,2%, а потом на 0,9%, т.е. не всегда увеличение показателей говорит об улучшении ситуации национального производителя в стране.



Рисунок 2 - Динамика ВВП в период с 2009 по 2013 гг., млрд. руб. [2]

Анализ динамики изменения российского внешнеторгового оборота позволяет утверждать, что необходимы меры со стороны по улучшению показателей, поскольку в 2013 году они оба резко снизились, в результате чего Россия потеряла миллиарды долларов.

В первую очередь необходимо сделать акцент на развитии инновационных технологий, которые позволят отечественным товарам стать более конкурентоспособными и позволят избежать концентрации экспорта только на топливно-энергетическом сырье. Укреплению экономического положения страны будет способствовать диверсификация производства многих отраслей производства и экспорта, увеличение производства и экспорта в расширении ассортимента производимых товаров и услуг, наукоемкой продукции, новое качество, рост на основе новых технологий и оборудования и притока квалифицированной рабочей силы.

Другим фактором повышения конкурентоспособности, а также развития малого и среднего бизнеса, может послужить совершенствования антимонопольного законодательства, более качественный контроль над деятельностью компаний-монополий.

Обладая значительными конкурентными преимуществами в базовых отраслях промышленности, транспорта, строительства и аграрного сектора, Россия должна осуществить технологическое обновление этих секторов экономики, опираясь уже на новые информационные нано- и биотехнологии, являющиеся важнейшим условием успеха инновационного развития. [3]

Российская Федерация является могущественной державой с огромным ресурсным потенциалом, позволяющим занимать высокие лидирующие позиции на мировой арене. Изменения в законодательстве РФ, а также ориентир, направленный на внедрение и разработку новых инноваций, позволят России и прежде сохранять ведущие места в мировой торговле.

Использованные источники:

1. Андросова А. П. Анализ и пути активизации экспортно-импортной деятельности РФ [Текст] / А. П. Андросова // Проблемы современной экономики: материалы II междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). - Челябинск: Два комсомольца, 2012. - С. 16
2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации: <http://www.minfin.ru/ru/>
3. www.center-yf.ru/data/economy/vneshnyaya-torgovlya-rossii.php

Фалина Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Кумпан А.Н.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

РОЛЬ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ КРЕДИТОВАНИИ

Российский банковский сектор в течение последних десяти лет принимал активное участие в привлечении иностранных ресурсов для расширения своей пассивной базы. Долгосрочный характер иностранного финансирования и его относительная дешевизна по сравнению с ресурсами внутреннего рынка стимулировали банки прибегать к займам за рубежом. Однако до некоторого времени эти операции были ограничены низкими суверенными рейтингами России, недостаточной капитализированностью, наконец, ограниченностью ресурсов у самих иностранных кредиторов.

Ситуация существенно изменилась с 2005 г., когда растущие объемы экспортной валютной выручки, досрочное погашение значительной части государственного внешнего долга и укрепление курса рубля заставили иностранцев пересмотреть свое отношение к кредитованию российских банков. Начавшееся с этого момента постепенное снижение процентных ставок на рынке США и ЭВС расширило доступ к централизованным ресурсам у основных кредиторов и содействовало этому процессу [1].

Уже в 2008 г иностранная задолженность банков возросла более чем в полтора раза (с 32,3 млрд. долл. до 50,1 млрд. долл.). В 2009 и 2010 гг. долг вырос в 2 и 1,6 раза соответственно и на 01.01.2011 достиг 163,7 млрд. долл. В течение первых трех кварталов 2011 г. внешний долг банковского сектора увеличился высокими темпами и на начало октября составил 197,9 млрд. долл. Однако на фоне активации оттока средств нерезидентов в 4 квартале его объем на 01.01.2012 практически вернулся к уровню начала 2011 г. – 166,3 млрд. долл. В 1 полугодии 2012 г. внешний долг банковского сектора преимущественно сокращался и на 01.07.2012 составил 141,7 млрд. долл. [2].

Аналитическую структуру внешних обязательств российского банковского сектора можно условно разделить на три группы. Первая группа представлена иностранными кредитами банков под внешнеэкономическую торгово-закупочную деятельность. За счет иностранных кредитов отечественными кредитными организациями финансировались закупка импорта, а также осуществлялось потребительское кредитование населения. Еще одним направлением использования иностранных ресурсов являлось строительство торгово-сбытовых сетей, финансируемое организациями-нерезидентами, а также ипотечное

кредитование населения. Для этой группы займов характерен относительно узкий субъектный состав – преимущественно первоклассные банки, которые, заняв деньги на международном рынке, в последующем перепродавали ресурсы на внутреннем рынке своим коллегам, получая за это определенную маржу.

Вторая группа заемных ресурсов была предназначена преимущественно для обслуживания иностранных операций крупной клиентуры из экспортно-ориентированного сектора экономики. За счет этих кредитов осуществлялись сделки слияния и погашения, финансировались факторинговые, лизинговые операции, расчеты по средствам аккредитивов. Все более весомую долю в этой группе занимало рефинансирование ранее осуществленных займов клиентуры.

Третья группа кредитов имела транзакционный характер и ее целью, в основном, являлось покрытие потребностей банков в текущей валютной ликвидности. Это преимущественно краткосрочные кредиты со сроком до одного месяца, используемые в периоды нехватки ресурсов у кредитных организаций [3].

Внешний долг Российской Федерации в 2012 году уменьшился по сравнению с 2011 годом: с 535,7 млрд. долл. до 447,1 млрд. долл. США. Наибольший отрыв в показателях замечен в 3-м квартале. Внешний долг на 1 января 2011 года и 1 января 2012 года почти совпадает (480,5 млрд. долл. США и 471 млрд. долл. США). В 2011 году долг нашей страны увеличивался во всех кварталах. В отличие от 2011 года в 2012 году долг нашей страны понижается до 3-го квартала включительно, а в 4-м квартале он повышается примерно на 30 млрд. долл. США. Описанная тенденция иллюстрируется на рисунке 1[4].

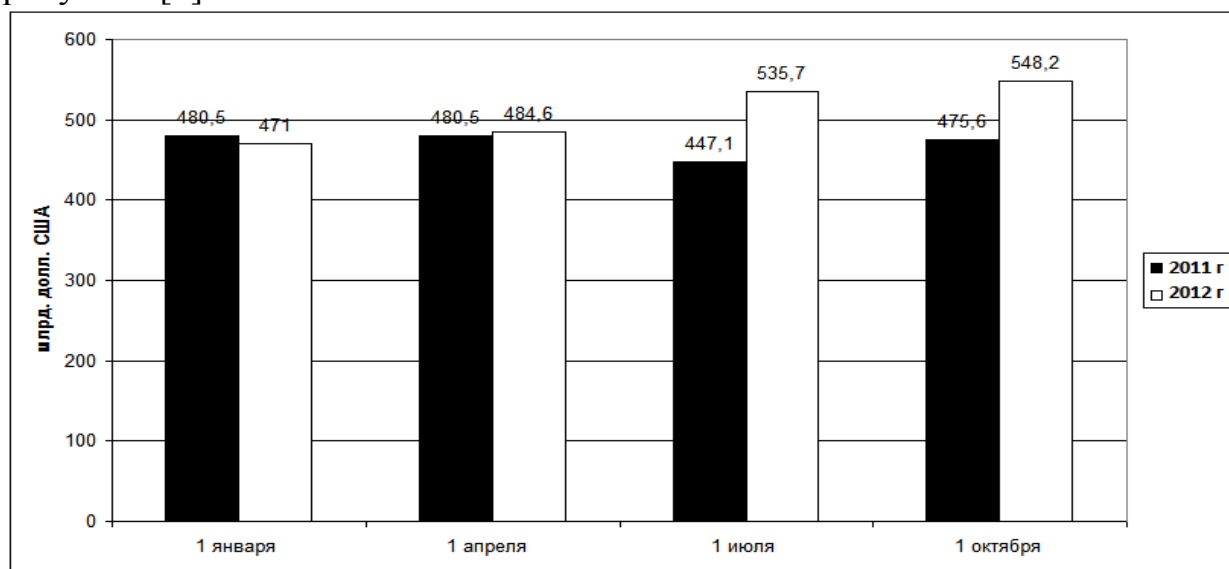


Рисунок 1 – Внешний долг Российской Федерации в 2011-2012 гг., млрд. долл.

Что касается государственного долга России за период 2005 - 2012 гг., то он представлен в таблице 1 [5].

Таблица 1 – Государственный долг России, % к ВВП

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Значение	30,4	22,3	14,2	9,0	8,5	7,9	11,0	7,9	8,3	12,2

Меньшую часть долга занимает долг бывшего СССР – 4,4 млрд. долл. США, чуть больше должны органы денежно-кредитного регулирования (кредиты, наличная национальная валюта и депозиты) – 11 млрд. долл., далее идут долги нового российского долга (кредиты международных финансовых организаций, прочие кредиты, ценные бумаги в иностранной валюте, ценные бумаги в российских рублях и прочая задолженность), которые составляют 24,1 млрд. долл. США.

Второе место по внешнему долгу занимают банки (долговые обязательства перед прямыми инвесторами, кредиты, текущие счета и депозиты, долговые ценные бумаги, прочая задолженность) – 141,7 млрд. долл. США, и на первом месте находятся прочие секторы (долговые обязательства перед прямыми инвесторами, кредиты, долговые ценные бумаги, задолженность по финансовому лизингу, прочая задолженность), долг которых составляет 292,8 млрд. долл. США. Данные представлены на рисунке 2 [3].

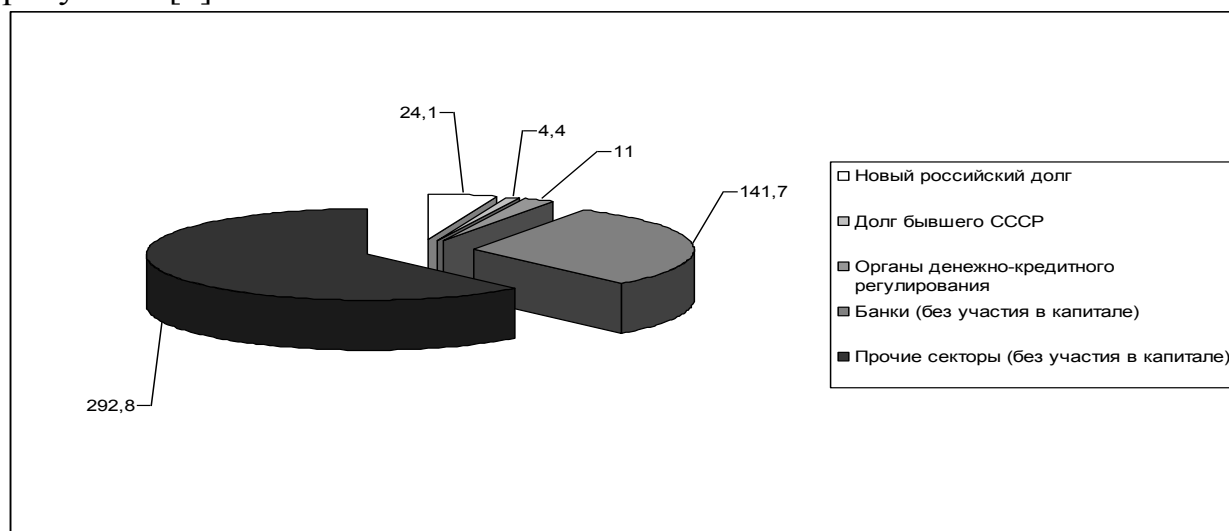


Рисунок 2 – Составляющие внешнего государственного долга

Российской Федерации (млрд. долл. США) на 1 июня 2012 года

Такое же соотношение и было в 2011 году. Россия занимает восьмое место в рейтинге держателей государственного долга США. На 30 июня 2012 года США были должны РФ 2,5 % всего своего госдолга, или 65,3 млрд. долларов.

Эксперты считают, что, несмотря на финансовый кризис, американские казначейские обязательства остаются одними из самых

надежных, но высказываются за уменьшение вкладов в экономику США и за вложение средств в модернизацию национального производства.

В ближайшие три года чиновники одолжат у иностранцев более 60 миллиардов долларов. Заимствования на внутреннем рынке окажутся не менее значительными. Все это увеличит госдолг России. Занимать более чем по триллиону рублей в год будут минимум в течение трех лет, после чего вылезти из зыбучего песка кредитования будет довольно сложно. Но другого выхода у правительства нет. До сих пор госдолг правительства России сокращался за счет погашения внешних займов, хотя внутренние росли. В 2011 году долг правительства России (внутренний и внешний) составлял 6,5 процента ВВП. В результате массовых заимствований долг России к 2014 году возрастет до 16,4 процента ВВП. Всего за рубежом правительство займет почти 60 миллиардов долларов, что в полтора раза больше нынешнего показателя в 40 миллиардов. Впрочем, это не означает, что Россия вползает в долговую яму. По подсчетам экономистов, даже при объеме внешних займов в 100 миллиардов долларов Россия останется в числе стран с минимальным долгом, хотя и будет лидировать по размеру дефицита бюджета среди стран G20. Другое дело – эффективно ли будут потрачены занятые средства. Кроме того, начать жить не по средствам легко, а вот взять себя в руки и привести бюджетные дела в порядок может оказаться значительно сложнее [1].

Таким образом, мировой кредитный и финансовый рынок играет двоякую роль - позитивную и негативную. С одной стороны, аккумуляция и перераспределение денежных средств в мировом масштабе стимулируют развитие производительных сил, мирохозяйственных связей, концентрации, централизации капитала, интернационализации внешнеэкономической деятельности стран. С другой – деятельность еврорынка способствует обострению противоречий воспроизводства. Особенности международных валютных, кредитных, финансовых операций (автономность, быстрота оформления, неподконтрольность национальным органам) делают их фактором нестабильности валютной и денежно-кредитной систем, экономики в целом.

Использованные источники:

1. Анин В. Обзор зарубежного опыта по регулированию факторинга // Экономика и предпринимательство. – 2009. № 2.
2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Финансы. – СПб.: Питер, 2009. – 400 с. – С. 229.
3. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: Теория и практика. - М.: «Дашков и К», 2008.
4. www.cbr.ru
5. www.factoringpro.ru

*Фаррахов А.Р., д.с.-х.н.
профессор
Латыпова Л.Ш.
студент 4го курса
кафедра ГМУ
БГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНАМИ ЗАПИСИ АКТОВ ГРАЖДАНСКОГО СОСТОЯНИЯ

Аннотация. Статья раскрывает содержание понятия информационные технологии в органах записи актов гражданского состояния, которые являются необходимым условием обеспечения соответствия государственного управления ожиданиям и потребностям населения. Статья посвящена применению информационных и телекоммуникационных технологий в системе управления органами записи актов гражданского состояния в целях совершенствования предоставления государственных услуг по регистрации актов гражданского состояния.

Ключевые слова и фразы: информатизация; информационно-коммуникативные технологии; единое информационное пространство; техническое обеспечение; система органов записи актов гражданского состояния.

По мере развития и внедрения информационных и телекоммуникационных технологий во все сферы общественной жизни, органы записи актов гражданского состояния все чаще используют их для организации эффективного управления своей деятельностью и повышения качества предоставляемых населению услуг [2]. Использование информационных технологий в современном информационном обществе является необходимым условием обеспечения соответствия государственного управления ожиданиям и потребностям населения [1].

В целях развития системы предоставления государственных услуг в электронном виде в органах ЗАГС используются автоматизированные информационные системы [3]. Автоматизированные информационные системы предназначены для автоматизации выполнения государственных функций по регистрации актов гражданского состояния в рамках действующего законодательства Российской Федерации, в том числе оказания государственных услуг населению по регистрации актов гражданского состояния, межведомственного взаимодействия органов ЗАГС с иными органами государственной власти, а также взаимодействия между органами ЗАГС на межрегиональном уровне с применением информационно-коммуникационных технологий [2].

Необходимо создать единую информационную систему в органах записи актов гражданского состояния, которая обеспечит решение следующих задач:

- регистрация актов гражданского состояния в соответствии с действующим законодательством;
- создание полного банка данных о регистрации актов гражданского состояния на территории субъектов РФ;
- создание в электронном виде и обеспечение сохранности архивного фонда записей актов гражданского состояния;
- оперативное представление полной и достоверной информации организациям и органам власти, уполномоченным на пользование сведениями о государственной регистрации актов гражданского состояния;
- учет бланков гербовых свидетельств, подготовку отчетов о движении бланков свидетельств на территории субъекта РФ;
- обеспечение информационной безопасности.

Для исключения несанкционированного доступа, уничтожения, модификации, искажения, копирования и блокировки информации в органах ЗАГС используются следующие формы защиты: различное программное обеспечение по блокированию доступа в сеть извне, антивирусные программы, шифрование данных при передаче их по сетям [3].

Таким образом, организация деятельности органов записи актов гражданского состояния с применением средств вычислительной техники, телекоммуникаций и специализированного программного обеспечения позволяет:

- создать основу для формирования единого регистра населения субъектов РФ как составной части единого регистра населения Российской Федерации;
- повысить качество заполнения бланков записей актов гражданского состояния и бланков свидетельств о государственной регистрации актов гражданского состояния;
- повысить качество и оперативность обслуживания по исполнению запросов граждан и организаций;
- повысить достоверность предоставляемой информации;
- повысить производительность труда за счет применения средств вычислительной техники и автоматизированных рабочих мест;
- на местах осуществлять автоматический контроль над производимыми операциями и за соблюдением действующего законодательства при регистрации актов гражданского состояния;
- совершенствовать систему учета естественного движения населения и обработки статистических данных [2].

Внедрение информационных технологий позволяет улучшить обмен информацией между органами ЗАГС, а также ускорить предоставление информации заинтересованным лицам и организациям.

Использованные источники:

1. Кузьмин, И.Ю. Современные особенности нормативного регулирования информационного общества в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>;
2. Шугаева, М. Торжества, регистрации, госуслуги: ЗАГСы уходят в цифровую реальность. - Межотраслевое экспертное издание «Э.Док» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://edok-journal.ru/>;
3. Юрченко, О.Ю. Акты гражданского состояния как юридические факты в гражданском праве. - Научная библиотека диссертаций и авторефератов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.dissercat.com/>.

*Фаррахов А.Р., д.с.н.
профессор
Табанакон В.М.
студент 4 курса
кафедра ГМУ
БГАУ
Россия, г. Уфа*

ХАРАКТЕРИСТИКА УЧАСТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Статья раскрывает характеристику участия Российской федерации в Всемирной Торговой Организации. Основное внимание автор акцентирует на анализе такого понятия как: «участие РФ в ВТО». Статья посвящена выявлению актуальных проблем участия Российской федерации в Всемирной Торговой Организации. Актуальным является вопрос в рамках Федерального государственного требования и новых проблем возникающих в РФ в результате вхождения в ВТО[1,с.56].

Ключевые слова и фразы: Российская федерация ; ВТО; пошлины; импорт.

Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) - вопрос общегосударственного масштаба, так как он затрагивает самые основы функционирования экономики.

Давать оценку характеристике участия Российской Федерации в деятельности ВТО очень непросто. Когда этот вопрос предался огласке он вызвал очень сильный резонанс во всех слоях населения нашей страны.

Как писала «Независимая газета», еще в 2001 году бизнесмены из российских регионов путали ВТО с ООН, Всемирным банком и Международной торговой палатой. В 2009 году, согласно результатам

опроса ВЦИОМ, около 41 % россиян считали, что вступление во Всемирную торговую организацию соответствует интересам России[2,с.78].

Категорически против вступления высказывались 20 % опрошенных, а 39 % затруднились дать оценку.

С момента вступления РФ в ВТО прошло уже больше 2,5 лет, что позволяет нам делать первые выводы и анализировать сложившуюся ситуацию.

По первым итогам можно сделать вывод, что больше всех от вступления России в ВТО пока выигрывают соседние страны. Из-за снижения пошлин на молочную продукцию и новых, менее строгих правил валютного обмена на отечественный рынок хлынули продукты из Финляндии, Прибалтики и стран СНГ[5]. Всего за несколько осенних месяцев на российских прилавках стало вдвое больше иностранного сыра, сгущенки и масла, а импорт сухого молока вырос более чем в 3 раза.

Особое внимание уделяется тем группам товаров, производство которых, по мнению предпринимателей, может больше всего пострадать от вступления в ВТО, – это автотранспорт, продукция машиностроения, обувь, текстиль, продовольствие[3,с.116].

В 2013 году ввозные пошлины будут снижаться еще больше, а субсидии отечественным производителям сократятся. В таких условиях российская молочная отрасль в принципе не сможет бороться с импортом.

Руководитель аналитического центра "Союзмолоко" Татьяна Рыбалова считает, что очень высока закредитованность производителей молока.

Отсюда и высокая стоимость молока и, как следствие, высокая стоимость отечественной продукции, которая не выдерживает конкуренции со стороны Украины, Белоруссии, а зачастую и дальнего зарубежья. К концу 3-го года пребывания в ВТО объемы импорта будут значительно больше, объемы собственного производства уже заметно сократятся. Значительно вырос импорт растительного масла (его рост составил 50%). Экономисты ЕЭК объясняют это двукратным увеличением объемов ввоза пальмового масла из-за снижения ставок пошлины[6]. Более чем на треть выросли поставки табачных изделий. Но не по всем продовольственным товарам рост импорта оказался таким существенным. Например по фруктам и рыбе, наоборот, наблюдается сокращение ввоза.

Спрос на импортные перевозки автотранспортом из Европы на данный момент достаточно стабильный и предсказуемый. Ажиотажа нет ни в одной из отраслей, которые обслуживает «Совтрансавтоэкспедиция», объемы импорта постоянные, в том числе и по проектным грузам.

Таможенные пошлины – далеко не единственный фактор, определяющий объемы внешней торговли, замечают эксперты.

Некоторые аналитики замечают, что существует такой фактор, как валютный курс. По сравнению прошлым годом рубль существенно ослабел

по отношению к доллару и евро, что и обусловило снижение объемов импорта. Резкий рост объемов ввоза ряда продовольственных товаров аналитики объясняют эффектом «низкой базы». В связи с тем, что импортеры придерживались закупки за рубежом до момента снижения пошлин,

а затем их резко нарастили, в прошлом году сформировалась низкая база[7]. По словам Ильи Раченкова, «Наибольшую угрозу вступление представляло для сельхозпроизводителей и пищевой промышленности, однако пока самые мрачные прогнозы не исполняются». Стоит заметить, что введение некоторых правил существенно растянуто по времени. К примеру, пошлины на иномарки снижены пока только на 5% (до 25%). Основное снижение (до 15%) будет проходить в течение семи лет. Пошлина на импорт свинины вне квоты также снижена пока всего на 5% (до 65%). Полная их отмена произойдет только в 2019 году.

По оценкам Минэкономразвития, на поставки российских товаров за рубеж действуют десятки ограничений. Максимальное количество ограничительных мер действует в ЕС, на Украине, в США и Белоруссии. Более половины всех действующих антидемпинговых мер введены в отношении импорта российских черных металлов и изделий из них. Второе место занимают минеральные удобрения[7]. До недавнего момента в отношении российских товаров действовало почти 100 различных ограничений, сегодня их насчитывается 73. После вступления в ВТО у России появился аргумент, к которому можно апеллировать, а именно: соответствуют или не соответствуют те или иные барьеры для российской продукции правилам ВТО. Во втором случае появляется обоснование для требований отмены ограничений.

Таким образом, участие России в ВТО правомерно и с точки зрения условий вступления. Главное условие – это международный торговый режим для России, на момент ее пребывания среди стран-членов ВТО, должен улучшиться по сравнению с действующим сегодня. Также стоит учесть, что вступление России в ВТО произошло не любой ценой для нашей страны, а только на выгодных для нее условиях. И, конечно же, та плата, которую Россия согласна внести за этот шаг, должна быть обязательно соразмерна той выгоде, которую она получит[8].

Таким образом можно сделать вывод, что системных проблем присоединение к ВТО не вызовет ни в одном из секторов российской экономики. В дальнейшем могут возникнуть проблемы у отдельных предприятий, неконкурентоспособных уже сейчас. Однако влияние этого фактора на темпы роста экономики в целом и ее отдельных отраслей ожидается незначительным, часто не превышая значения статистической погрешности. Другие факторы, такие, как изменения валютных курсов, состояние мировой экономической конъюнктуры, инвестиционная активность будут влиять на российскую экономику гораздо в большей

степени. Вместе с тем, все эксперты сходятся в том, что в долгосрочной перспективе фактор участия России в ВТО будет оказывать безусловное положительное воздействие на экономический рост в России, содействуя развитию торговли и инвестиций, стимулируя конкуренцию на внутреннем рынке, создавая четкие международно-правовые рамки для проведения внутренней политики в сфере регулирования внешней торговли.

Использованные источники:

1. Халевинская Е.Д., Вавилова Е.В. «ВТО и российские интересы». – М.: Магистр, 2009;
2. Дюмулин И.И. «ВТО: экономика, политика, право». – М.: Монография, 2008;
3. Волков Г.Ю., Солодков Г.П. «Международная торговля». – М.: Феникс, 2008;
4. www.wto – секретариат ВТО;
5. www.wto – информационное бюро по присоединению России к ВТО;
6. www.ecomony.gov – Министерство экономического развития и торговли;
7. www.lotpp – ленинградская торгово-промышленная палата;
8. www.newsland – Интернет-газета.

*Фаррахов А.Р., д.с.н.
профессор
Каюмова Л.М.
студент 4 курса
кафедра ГМУ
БГАУ
Россия, г. Уфа*

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ**

Аннотация. Статья раскрывает содержание понятия социальная поддержка муниципальных служащих, которое играет немаловажную роль в эффективности деятельности муниципальных служащих. Основное внимание автор акцентирует на анализе такого понятия как: «социальная поддержка. Статья посвящена выявлению актуальных проблем социальной поддержки муниципальных служащих. Актуальным является вопрос в рамках Федерального государственного требования и новых Федеральных государственных образовательных стандартов по начальному общему образованию.

Ключевые слова и фразы: социальная поддержка; муниципальные служащие; мотивация; поощрение.

В настоящее время муниципальной службе в Республике Башкортостан присущ ряд проблем. Следует их охарактеризовать.

Основные социально значимые ограничения для муниципальных служащих - это, запреты на получение дополнительного заработка, то есть на занятие внеслужебной оплачиваемой деятельностью, прежде всего предпринимательской деятельностью. Педагогическая, научная и иная творческая деятельность здесь в расчет братья не может, так как она обычно мало оплачивается и служит, в основном, удовлетворению вторичных потребностей [2,с. 34].

Понятно, что низкая заработная плата муниципальных служащих будет способствовать оттоку квалифицированных кадров из системы муниципальной службы, а также совершению муниципальными служащими противоправных действий и коррупции.

Рост заработной платы муниципального служащего зависит только от перемещения по служебной лестнице, так как нормативно определены оклады, пределы премирования и должностных надбавок, основания для единовременных поощрений. Такая организация выплаты окладов расслабляет и уж конечно не заинтересовывает работников в высокопроизводительном труде. Более того, она не соответствует принципу распределения по труду в его классическом понимании, поскольку допускает равное вознаграждение за неравный труд[4,с. 14].

Именно в этом заключается одна из причин сознательного недоиспользования трудящимся своих физических и интеллектуальных способностей, о чем свидетельствуют результаты исследований[1,с. 22].

В результате анализа кадровой политики на муниципальной службе можно обозначить следующие проблемы:

- несоответствующая квалификация муниципальных служащих (отсутствие специалистов в области муниципального управления, служащие имеют высшее образование в других областях);
- проблема возрастной структуры служащих (преобладающая доля работников в возрасте от 40 до 60 лет и более);

Предлагаются следующие пути их решения:

- меры материального стимулирования и социальной поддержки муниципальных служащих;
- обеспечивать диспансеризацию служащих и обеспечение их санаторно-курортным лечением;
- приобретение медицинских страховых полисов с расширенным пакетом услуг;
- организовать при администрации комнату психоэмоциональной разгрузки;
- улучшение жилищных условий или обеспечением временным жильём на время службы в органах местного самоуправления;
- провести анализ эффективности программ подготовки, переподготовки и повышения квалификации, пересмотреть содержание

учебных курсов и программ с целью их большей ориентации на практическую направленность.

Повышенное внимание к мотивации управленческого труда активизирует приток на муниципальную службу молодых специалистов[3,с. 114].

Можно сделать вывод, что специфика муниципальной службы в Республике Башкортостан как профессиональной служебной деятельности муниципальных служащих по обеспечению исполнения соответствующих полномочий органов государственной власти предопределяет особый правовой статус муниципальных служащих. Исходя из особенностей этого статуса, обусловленных характером выполняемой муниципальными служащими деятельности, предъявляемыми к ним квалификационными требованиями, вводимыми ограничениями, связанными с муниципальной службой, законодатель вправе с помощью специального правового регулирования устанавливать для муниципальных служащих определенные социальные гарантии в зависимости от вида, продолжительности, условий прохождения муниципальной службы и положения, занимаемого конкретной категорией муниципальных служащих.

Далеко не все проблемы в сфере социального обеспечения муниципальных служащих к настоящему времени получили соответствующее правовое урегулирование. Одной из причин обилия нерешенных проблем в сфере социального обеспечения муниципальных служащих является недостаточное теоретическое обоснование соответствующих вопросов в работах, посвященных муниципальной службе.

Использованные источники:

1. Бажин, И.Г. Система образовательных программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации государственных служащих [Текст] : Государственная служба. - 2010. – 125с.;
2. Глазунова, Н.И. Система государственного управления [Текст] : учебное пособие. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 427с.;
3. Государственная кадровая политика и механизм ее реализации [Текст] : Курс лекций. – М.: Изд-во РАГС, 2009. – 194с.;
4. Щербаков, Ю.О. Государственная и муниципальная служба [Текст] : учебник. – М.: Феникс, 2010. – 256с.

*Фаррахов А.Р., д.с.-х.н.
профессор
Плотникова Д.Д.
студент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

К ВОПРОСУ О ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные проблемы миграционной политики в современной России в контексте глобальных тенденций развития миграционных процессов.

Ключевые слова: миграция, трудовая миграция, миграционная политика, миграционные процессы.

Трудовая миграция в настоящее время представляет собой всеобъемлющий процесс, от которого зависит благополучие и устойчивость государства. С этим процессом связаны заселение и освоение земли, смешение рас, языков и народов, а также объединение территорий и консолидация государств.

Исследование механизмов влияния трудовой миграции на политический процесс в обществе в условиях глобализации является задачей, требующей тщательного изучения. Как отмечает А.В. Дмитриев: «...трудовая миграция и передвижения политических и экологических беженцев приобрели небывалый размах и новое качество. Если ранее иммигрантов толкали на выезд отчасти индивидуальные мотивы, то сейчас передвижения приняли межконтинентальный, межгосударственный и региональный характер» [4].

Миграция населения как обусловленное социальными, политическими и историческими условиями специфическое явление общественной системы и культуры, обслуживает объективные потребности существования и развития человека [5]. Следовательно, миграционные процессы на современном этапе достаточно серьезно влияют на геополитическую конструкцию государств, их сообществ, союзов и т.д.

В Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года закреплено определение трудовой миграции, согласно которой трудовая миграция - временная миграция с целью трудоустройства и выполнения работ (оказания услуг) [3].

Ключевыми проблемами, характеризующими ситуацию в области трудовой миграции, являются следующие:

Во-первых, отсутствуют четко сформулированные положения по функциональному обеспечению скоординированных действий региональных и местных властей в области миграционной политики. Все это приводит к возникновению конфликтных ситуаций, которые возникают между

мигрантами и властью, также мигрантами и местными жителями, что формирует социально-политическую напряженность и ведет к нестабильности во всех общественных сферах. Поэтому изучение этих проблем представляет как научную, так и практическую значимость.

Во-вторых, не создана единая и четкая система воздействия на миграционные процессы. Тем не менее, в целях совершенствования правовой основы регулирования миграционных процессов были приняты в РФ Федеральный закон «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» [1] и Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и о признании утратившими силу отдельных положений Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» [2]. Данные законы были разработаны в целях упорядочения миграционных процедур, связанных с получением статуса временно проживающих в России и механизмом трудоустройства иностранных граждан на территории Российской Федерации [8].

На наш взгляд, для решения уже существующих проблем в области трудовой миграции в Российской Федерации необходимо сконцентрироваться на трех основных направлениях деятельности:

- 1) совершенствование действующего законодательства и приведение его в соответствие сегодняшним реалиям;
- 2) обеспечение процесса интеграции иностранных трудовых мигрантов в российское общество;
- 3) расширение возможностей взаимодействия всех заинтересованных государственных органов, общественных и коммерческих организаций, которые осуществляют свою деятельность в сфере миграции, со средствами массовой информации.

А также политическая власть и гражданское общество в Российской Федерации должны:

- своевременно реагировать на многообразные случаи возникновения конфликтов как одного из серьезных факторов и последствий трудовой миграции населения;
- координировать и регулировать данные процессы.

В Послание Президента РФ Федеральному Собранию В.В. Путин отмечает сложную проблему, связанную с состоянием рынка труда, а именно иностранную трудовую миграцию.

В связи с этим Президент РФ предлагает:

- упорядочить приём на работу иностранных граждан, прибывающих в Россию в безвизовом порядке, усилить ответственность работодателей за использование труда иностранных работников;

- изменить действующую патентную систему. Сейчас иностранный работник должен приобретать патент, если он работает у физического лица. Предлагается, чтобы юридические лица и индивидуальные предприниматели также имели возможность нанимать иностранного работника на основе патента. Система патентов должна быть дифференцированной и стимулировать приток в Россию, прежде всего профессиональных, образованных специалистов, знающих русский язык, близких к нашей культуре. Подчеркну, патент должен действовать только в том регионе, где он приобретён;

- усилить контроль за целями въезда иностранных граждан. Государство должно знать, зачем и на какой срок приезжает иностранец в Россию. При этом надо решить вопрос с иностранцами, которые въехали в страну в безвизовом порядке и длительное время находятся в России без определённой цели. Срок их пребывания в стране должен быть ограничен, а для тех, кто нарушает правила пребывания, въезд в Россию будет запрещён.

Таким образом, отмеченные в Послание Президента РФ меры поставят дополнительный барьер для иностранных граждан, которые, если говорить прямо, занимаются теневой, а то и криминальной деятельностью или работают нелегально, зачастую в нечеловеческих условиях, и сами, к сожалению, становятся жертвами преступников [6]. Следовательно, можем сделать вывод о необходимости повышения эффективности государственного регулирования трудовой миграции.

Использованные источники:

1. Дмитриев, А.В. Современные миграционные процессы: состояние, проблемы, опыт государственного и общественного регулирования [Текст] / А.В. Дмитриев // Международные отношения.- 2012.- №2.- С. 10–11.
2. Димаев, А.Р. Миграция населения как социальный феномен: факторы динамики [Текст] / А.Р. Димаев // Социология власти. - 2011. -№ 3.- С. 65.
3. О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 18.07.2006 № 109-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // СПС «Консультант Плюс».
4. О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и о признании утратившими силу отдельных положений Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 18.07.2006 № 110-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // СПС «Консультант Плюс».
5. О Концепции миграционной политики Российской Федерации до 2025 года [Электронный ресурс]: (утв. Президентом РФ) // СПС «Консультант Плюс».

6. Послание Президента РФ Владимира Путина Федеральному Собранию от 12.12.2013 [Электронный ресурс]: Послание Президента РФ Федеральному Собранию Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> - 11.05.2014.
7. Официальный сайт Федеральная миграционная служба [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fms.gov.ru/> - 11.05.14.
8. Сайт Российского совета по международным делам [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://russiancouncil.ru> – 11.05.14.

*Фаррахов А. Р., д. с.-х. наук
профессор
кафедра ГМУ
Сафина Т.В.
студент бго курса*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Ни для кого не секрет, что Россия по территории занимает первое место в мире среди всех стран. В то же время по плотности населения она находится на 180-ом месте в мире (8,39 чел/км²) [2]. Так же из-за большой протяженности территории климат России меняется от субтропического до арктического, а вечная мерзлота занимает 65% территории России. При этом площадь сельскохозяйственных земель составляет 2 154 630 км² (12,6% от общей площади), а площадь пахотных земель – 1 215 740 км² (7,1% от общей площади). В целом в России сосредоточено 10% всех пахотных земель мира. Однако, например, в Канаде, которая занимает по площади 2-е место после России, площадь сельскохозяйственных земель составляет 676 000 км² (6,8% от общей площади), а пахотных – 451 000 км² (4,5% от общей площади). И при этом по экспорту зерна Россия отстает от Канады, хотя потенциал России в 2,7 раза выше.

Россия находится на 7-ом месте по экспорту зерновых. За 2012-2013 маркетинговый год Россия экспортировала 15,69 миллионов тонн зерна. В 2013-2014 зерновом году планируется экспортировать 20-22 миллиона тонн зерна. По прогнозам Министерства экономического развития РФ, к 2016 году экспорт российского зерна возрастет до 28,5 миллионов тонн. Но мировыми поставщиками пшеницы все же являются США, Австралия, ЕС, Аргентина и Канада [3].

Удельный вес сельского хозяйства в расходной части федерального бюджета России составлял в 2005 году 0,7%, в 2008 году он увеличился до 1,97%. По состоянию на 1 января 2014 года этот показатель составил 162 302,3 млн. рублей или 1,2 % расходной части федерального бюджета [1].

В зарубежных странах на сельское хозяйство выделяются более значительные средства. Например:

- в Европе на поддержку фермеров уходит половина бюджета ЕС (примерно 55 млрд. евро в год);

- в США фермерам выплачиваются компенсации (если рыночная цена на их сельхозпродукцию ниже планки, определенной государством), дотации и прямые субсидии, на что расходуется более 22 млрд. долларов в год;

- в Швейцарии фермеры дотируются на 60%;

- в Китае отменен сельскохозяйственный налог, существовавший в стране 650 лет, все крестьяне работают в режиме «особой экономической зоны» [4].

Что касается Республики Башкортостан, то сельское хозяйство РБ является одним из ведущих в РФ. Располагая 3,4 % (7,36 млн. га) сельхозугодий России, республика производит 3,2 % всей ее сельхозпродукции.

В Республике Башкортостан проблема обеспечения продовольственной безопасности стала предметом исследований с середины 1990-х гг., что было связано с резким снижением объемов производства сельскохозяйственной продукции и результатом перехода от государственного регулирования сельского хозяйства к всесторонней либерализации. Данная проблема является актуальной для республики и в настоящее время в связи с трансформацией экономики и вступлением России во Всемирную торговую организацию.

В настоящее время полное самообеспечение основными продуктами питания для Республики Башкортостан невозможно в силу ряда причин. Прежде всего, это низкая экономическая доступность значительной части населения к продовольствию из-за резкого падения уровня жизни и, вместе с ним, потребления наиболее ценных в рационе продуктов питания животного происхождения.

Для оценки состояния продовольственной безопасности страны, как правило, применяется система показателей, которые приведены в Доктрине продовольственной безопасности России. Она охватывает все составляющие продовольственной безопасности – физическую и экономическую доступность продовольствия, а также безопасность самих продуктов питания.

Качество состава продовольственной корзины (таблица 1) является достаточно актуальным в плане исследования экономической доступности продовольственной безопасности, поскольку именно оно служит тем

минимальным критерием, по которому будет ориентироваться государство в рамках данного направления.

Таблица 1 Состав продовольственной корзины Республики Башкортостан

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг	131	103,4	78,7
Картофель	кг	87,8	70	81
Овощи и бахчевые	кг	121,1	110	123,3
Фрукты свежие	кг	60	45	118,1
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	23,8	21,2	21,8
Мясопродукты	кг	58,5	54	44,2
Рыбопродукты	кг	20	17	20,1
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	258,6	230,8	360,2
Яйца	кг	210	200	202
Масло растительное, маргарин, и другие жиры	кг	13	10	6,4
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,1	3,5

Показатели степени экономической доступности продовольствия должны включать:

а) экономическую доступность продуктов питания:

$K_{эд} = (\text{стоимость продовольственной корзины} / \text{среднемесячный доход на душу населения}) * 100\%$

б) долю населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума.

На основе стоимости продовольственной корзины в 2013-2014 гг. и среднемесячном доходе на душу населения рассчитываем экономическую доступность продуктов питания. Итоги представлены на рисунке 1.

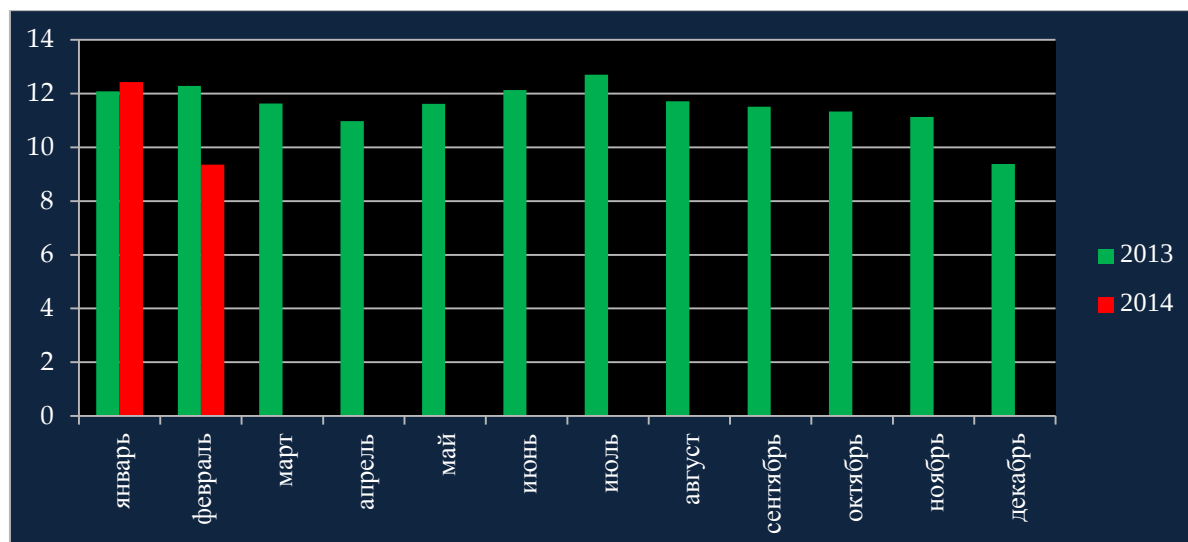


Рисунок 1 Экономическая доступность продуктов питания, %

Таким образом, в Республике Башкортостан примерно 12% от доходов население тратит на продукты питания. К тому же этот набор продуктов предусматривает лишь поддержание жизнедеятельности, не способствуя удовлетворению всех потребностей организма.

Что касается доли населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, то в 2013 г. этот показатель составил 10,2%, а в предыдущие годы он также был выше порогового значения.

Для определения критерия безопасности продуктов питания рассмотрим удельный вес забракованных продовольственных товаров, поступивших на потребительский рынок. За последние 3 года снизился удельный вес проб пищевых продуктов, не соответствующих гигиеническим нормативам по санитарно-химическим показателям, с 4,21% в 2011 г. до 2,1% в 2013 г., в том числе импортируемой продукции с 4,81% в 2011 г. до 0,58% в 2013 г. В 2013 г. наибольшее количество проб, не отвечающих гигиеническим нормативам по санитарно-химическим показателям, выявлено в группе «плодоовощная продукция».

Удельный вес проб пищевых продуктов, не соответствующих гигиеническим нормативам по микробиологическим показателям, увеличился в сравнении с 2012 г. (3,9%) на 0,6%, однако не достиг показателей 2011 г. (4,75%) и составил в 2013 г. 4,52%. Наиболее загрязненной патогенными микроорганизмами явились пищевые продукты группы «птица, яйца и продукты их переработки».

Таким образом, отмечается снижение забракованного товара из-за несоответствия санитарно-химическим показателям. Однако, увеличение данной категории вследствие несоответствия микробиологическим показателям вносит значительный раскол в тенденцию безопасности продуктов питания, т.к. это может вызвать скорый и непоправимый вред здоровью населения республики.

Для анализа уровня физической доступности сравним значение фактического потребления продуктов питания на душу населения с нормами продовольственной корзины и рациональными нормами, утвержденными Минздравом РФ, которые представляют собой усреднённую величину необходимого поступления пищевых и биологически активных веществ, обеспечивающих оптимальную реализацию физиолого-биохимических процессов в организме человека (таблица 2).

Группы продуктов	Единица измерения	Рациональные нормы	Продовольственная корзина	Фактическое потребление			
				2009	2010	2011	2012
Хлебобулочные и макаронные изделия в пересчете на муку	кг	95-105	131	122	126	122	123
Картофель	кг	95-100	87,8	н/д	н/д	н/д	н/д
Овощи и бахчевые	кг	120-140	121,1	н/д	н/д	н/д	н/д
Фрукты и ягоды	кг	90-100	60	н/д	н/д	н/д	н/д
Мясо и мясопродукты, всего	кг	70-75	58,5	75	77	76	75
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко, всего	кг	320-340	258,6	368	332	307	312
Яйца	штук	260	210	н/д	н/д	н/д	н/д
Рыба и рыбопродукты	кг	18-22	20	7,7	8,6	9	9,5
Сахар	кг	24-28	23,8	38	35	39	41
Масло растительное	кг	10,0-12,0	13	11,8	13,2	14,9	15
Соль	кг	2,5-3,5	3,7	н/д	н/д	н/д	н/д

Таблица 2 Фактическое потребление продуктов питания на душу населения с нормами продовольственной корзины и рациональными нормами

При сравнении показателей видно несоответствие продовольственной корзины и рациональных норм, особенно по группам «Фрукты», «Мясо», «Молоко» показатели значительно ниже. Однако относительно физической доступности, нужно отметить, что фактическое потребление по имеющимся данным превышает потребительскую корзину и приближается к рациональным нормам. Но потребление рыбы и рыбопродуктов в 2 раза

меньше нормы.

Итак, на основе проведённого анализа показателей продовольственной безопасности нельзя сделать однозначный вывод. Республика Башкортостан направлена на самообеспечение, и учитывая уровень физической доступности – это верно. Несмотря на хороший уровень физической доступности продовольствия, уровень экономической доступности – низкий. Отсюда можно сделать вывод, что возможно уровень физической доступности поддерживается на высоком уровне за счет большего потребления групп населения с высоким уровнем доходов. Заставляет насторожиться и уровень безопасности продуктов питания, не соответствующих нормативам по микробиологическим показателям.

Все эти факторы негативно влияют на государственное обеспечение продовольственной безопасности всей страны в целом и каждого региона в частности. Поэтому для разрешения выявленных проблем необходимо в ближайшей перспективе совершенствовать правовые основы государственного обеспечения продовольственной безопасности; внедрять новейшие информационные технологии в данной сфере и применять зарубежный опыт с учетом особенностей Республики Башкортостан.

Использованные источники:

1. О внесении изменений в Правила предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах [Электронный ресурс]: утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 апреля 2014 г. № 256 // ИА «ГАРАНТ»
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru/> - 25.03.2014.
3. По материалам агентства ИТАР-ТАСС Минсельхоз прогнозирует рост экспорта зерна из РФ из-за ситуации на Украине [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.kurs.ru/15/10070133/> - 25.03.2014.
4. Продовольственная безопасность России [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.nirsi.ru/57 - 23.01.2014.

Фархутдинова Л. Н.

ассистент

Белоусова Е. А.

студент

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОРТАЛА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В декабре 2009 года состоялось официальное открытие портала государственных услуг РФ. На портале была размещена информация о 110 услугах федерального уровня и более 200 — регионального и муниципального. К концу 2011 года на портале госуслуг было размещено 34 319 услуг, в том числе 945 федеральных, 11 739 региональных, 21 608 муниципальных и 27 прочих. В электронном виде предоставлялись 511 услуг, из которых 371 — региональные и 140 — федеральные [3].

В 2013 году Министерство связи и массовых коммуникаций РФ подготовило сводку статистических данных, определяющих долю граждан, пользующихся порталом государственных услуг во всех субъектах России. Как выяснилось, наиболее массовым спросом портал пользуется в Приморском крае (15,1 % населения). Эксперты министерства связывают эту ситуацию с тем, что власти региона уделяют большое внимание переводу государственных услуг в электронный вид. Следом в рейтинге расположились Калининградская (10,5%) и Амурская (10,4%) области, а также Ханты-Мансийский АО (10,1%) и Хабаровский край (8,7%). Вопреки ожиданиям, Москва оказалась на лишь 13 месте (5,7%), а Санкт-Петербург (3,8%) занял 26 строчку, а Татарстан, будучи лидером в России по уровню информатизации госорганов, с показателем в 0,9% оказался в пятерке регионов с негативными показателями. Эксперты объясняют это тем, что данные субъекты РФ имеют собственные порталы по предоставлению государственных услуг. В это же число, но по другим основаниям, попали: Кабардино-Балкария (0,5%), Карачаево-Черкесская Республика (0,7%), Тыва (0,8%) и Ингушетия (1,0%). Данный результат определен экономической ситуацией, невысоким уровнем доступности широкополосного интернета и недостаточно активной работой властей в части популяризации портала. Министерство связи и массовых коммуникаций отмечает, что региональные власти должны уделять особое внимание вопросам популяризации получения государственных услуг в электронном виде среди населения. [1]

Заместитель министра связи и массовых коммуникаций РФ Алексей Козырев и представители министерства, курирующие развитие электронного правительства отмечают, что «наша конечная цель — к 2018 году увеличить до 70% долю российских граждан, которые пользуются электронными услугами [1]. В настоящее время этот показатель составляет 30%. Для

дальнейшего роста необходимо повышать качество электронных услуг, развивать широкополосный доступ в интернет, обучать граждан пользоваться электронными сервисами, запустить проект по электронному паспорту и развивать систему межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ)». [1] Важным направлением в развитии электронного правительства является международный обмен. Так, 3 апреля 2014 года руководители Минкомсвязи и эксперты из Эстонии обсудили развитие электронного правительства и ИТ-образования. Было отмечено, что «в 2013 году сайт государственных услуг посетили более 25 миллионов уникальных пользователей. Популярность портала постоянно растет, — отметил Сергей Мартынов. — К СМЭВ подключены уже более 8000 участников, это уникальный интеграционный проект». В свою очередь, эстонские эксперты отметили сходство инфраструктуры электронного правительства России и Эстонии. В настоящее время республика выстраивает свою СМЭВ по аналогии с российской [1]. По данным фонда общественного мнения [3] одним из недостатков граждане отмечают непростую регистрацию на портале. Но, несмотря на это число пользователей портала государственных услуг растет. Модернизация портала государственных услуг должна носить комплексный характер. Упрощение регистрации, увеличение числа услуг предоставляемых в электронном виде, разработать личный кабинет пользователя, через который можно отслеживать поданные заявления.

Использованные источники:

1. Минкомсвязь России [Электронный ресурс] : <http://minsvyaz.ru/ru/>.
2. Портал государственных услуг РФ [Электронный ресурс] : <https://www.gosuslugi.ru/>.
3. Фонд общественного мнения [Электронный ресурс] : <http://fom.ru/>.

Фатулаева И.А.
студент 3 курса 3 группы
факультет «Экономика управление»
направление «Экономика»
профиль подготовки «Менеджмент организаций»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

Россия, р. Дагестан, г. Махачкала

СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Инвестиционный проект — экономический или социальный проект, основывающийся на инвестициях; обоснование экономической целесообразности, объёма и сроков осуществления прямых инвестиций в определённый объект, включающее проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с действующими стандартами. Многообразие

инвестиционных объектов довольно велико. Они различаются по длительности и объему финансовых ресурсов, масштабам и т. д. Поиск источников инвестирования и выбор способа финансового обеспечения проекта это важнейший этап всей работы над проектом.

Рассмотрим некоторые возможные варианты источников финансирования инвестиционного проекта:

- Акционерное финансирование.

Это может быть не только покупка акций компании акционерами, но и передача в распоряжение проекта оборудования, земли, зданий, технологий.

- Финансирование за счет авансовых платежей.

Некоторые лица могут быть заинтересованы в реализации проекта, и готовы уже сейчас вложить свои средства, чтобы быть не собственниками, а потребителями продуктов или услуг. Им предоставляется право льготного обслуживания, взамен на помощь как материальную, так и любую другую – консалтинговые услуги, технологии, материалы, оборудование.

- Долговое финансирование.

Это стандартная схема получения кредита на инвестиционный проект. Кредиторами могут быть как физические лица, так и организации, банки.

- Лизинг.

Долгосрочная аренда оборудования, транспорта или любого другого имущества. Лизинговое финансирование представляется во многом более предпочтительней перед покупкой, так как не требуется большое количество средств для начала проекта. Все что сложно купить сразу, на что нет денег, можно взять в аренду или лизинг.

- Финансирование за счет государства.

Так проект может получить льготное инвестирование за счет бюджетов различных уровней. Важно знать, какие бывают программы поддержки бизнеса в вашем регионе, и правильно составить заявку и выполнить все необходимые условия для участия в конкурсе на получение льгот.

Способы финансирования проекта должны обеспечить решение двух основных задач: · обеспечение такой динамики инвестиций, которая позволила бы выполнять проект в соответствии с временными и финансовыми (денежными) ограничениями; · снижение затрат финансовых средств и риска проекта за счет соответствующей структуры инвестиций и максимальных налоговых льгот. Финансирование проекта включает четыре этапа: 1) предварительное изучение жизнеспособности проекта; 2) разработка плана реализации проекта; 3) организация финансирования; 4) контроль за выполнением плана и условий финансирования. На первом этапе до представления проекта инвесторам проводится предварительный анализ жизнеспособности проекта. Делается это для того, чтобы определить стоит ли проект дальнейших затрат времени и средств и будет ли потока

наличности достаточно для покрытия всех издержек и получения средней прибыли. Этап планирования реализации проекта охватывает процесс от момента предварительного изучения его жизнеспособности до организации финансирования. На этом этапе проводится оценка всех показателей и рисков по проекту с анализом возможных путей развития экономической, политической и других ситуаций; прогнозируется влияние на жизнеспособность проекта таких факторов, как: процентные ставки по кредитам, темпы роста инфляции, валютные риски и т.д. После завершения первых двух этапов разрабатываются предложения по организации схемы финансирования проекта. После организации финансирования по проекту на фазе его реализации осуществляется контроль за выполнением плана и условий финансирования.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

Под финансовым инвестиционным проектом, понимается характеризующееся особым способом обеспечения возвратности вложений, в основе которого лежат доходы, генерируемые самим инвестиционным проектом. Особенностью этой формы является также детальный анализ технических и экономических характеристик инвестиционного проекта и оценка связанных с ним рисков, которые могут быть рассредоточены между участниками проекта. Значение иностранных инвестиций для российской экономики обусловлено целым рядом факторов, среди которых особо выделяют: возможность дополнительного финансирования крупных инвестиционных проектов; получение доступа к новейшим технологиям и технике, передовым методам организации производства путем вложения иностранного капитала в инновационные проекты. Вместе с тем часто преследуется просто стремление оградить российские предприятия от более сильных в техническом и финансовом отношении конкурентов. Например, за счет введения больших импортных пошлин на ввозимые импортные товары российским предприятиям предоставляется благоприятная возможность и далее сбывать на российском рынке свою устаревшую продукцию по завышенным ценам.

Использованные источники:

1. Журнал «Экономический анализ: теория и практика» №4. 2014г
2. Абрамов С. И. Инвестирование. М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
3. Деева А.И. Инвестиции: Учебное пособие. – М.: Издательство "Экзамен", 2004.
4. Старик Д. Э. Расчеты эффективности инвестиционных проектов: Учебное пособие. М.: Финстатинформ, 2001

Фатхуллина А.Ф.
магистрант 1 г.о.
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа

ЗНАЧЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: в данной статье рассматривается значение статистических данных при изучении области здравоохранения республики Башкортостан, а также показатели состояния здоровья населения.

Ключевые слова: статистический метод, здравоохранение, показатели состояния здоровья населения, заболеваемость, инвалидность, смертность.

Охрана здоровья населения в Республике Башкортостан является основой социальной политики и направлена на повышение качества и доступности медицинской помощи, улучшение здоровья населения и увеличение продолжительности жизни граждан.

Задачи статистического наблюдения в здравоохранении заключаются в описании происходящих в этой отрасли процессов, статистическом анализе влияния реформирования на уровень медицинской помощи и состояние здоровья населения.

В настоящее время интегрального показателя состояния здоровья населения не существует. Состояние здоровья оценивается в основном по показателям рождаемости, смертности, по распространению отдельных видов заболеваний, которые характеризуются числом больных (случаев) с впервые установленным диагнозом по видам заболеваний в отчетном году и числом больных по отдельным заболеваниям, состоящих на учете в лечебно-профилактическом учреждении.

Демографическое развитие республики Башкортостан в 2013 году определялось ростом рождаемости на 6,1% и составила 14,1 на 1000 человек населения,[2] что выше показателя РФ (12,6).[1]

Динамика коэффициента смертности населения России и Башкортостана практически совпадает. Общий коэффициент смертности населения в течение длительного времени имел тенденцию к повышению. Однако в последние годы отмечается снижение смертности, но незначительно. Смертность в 2013 г. составила 13,9 на 1000 населения,[2] что ниже в среднем по стране (в РФ 13,5).[1] Смертность на селе выше (15,4 на 1000 человек населения), чем в городах (12,0 на 1000 человек населения).

Основными причинами смертности населения на 2012 г. стали: болезни системы кровообращения (46,2%); несчастные случаи, отравления и травмы (11%); новообразования (12%); болезни органов дыхания (4,9%); болезни органов пищеварения (3,7%); самоубийства (3,1%) и другие заболевания (15,3%).[2]

Младенческая смертность занимает отдельную нишу в проблеме смертности населения. Особенность младенческой смертности в том, что она обусловлена социальными условиями жизни населения, показывает качество жизни населения и качества медицинской помощи, и очень зависит от медицинских факторов.

Если сравнивать с общероссийским показателем (7,3 ‰ в 2011г.) младенческая смертность (т.е. число умерших в возрасте до 1 года на 1 тыс. родившихся живыми) в республике Башкортостан ниже и составляет 6,7‰.[2]

Но есть вопросы, которые надо решать и над которыми надо работать.

Во-первых, преобладание причин смерти, которые решаемы (здравоохранение), во-вторых, преобладание младенческих смертей в сельской местности, причинами которых в основном являются медицинские показатели (для своевременного выявления и лечения которых нужны условия). Это один из показателей нехватки современной своевременной медицинской помощи, медицинского оборудования, лабораторий, высококвалифицированных специалистов, отдаленности сельских местностей от центра, от города.

Данные статистической отчетности служат основой для анализа уровня и структуры заболеваемости по основным группам болезней, их динамики, что позволяет делать выводы о распространении отдельных видов заболеваний, их опасности для населения, например опасности инфекционных заболеваний (туберкулеза, вирусного гепатита, кори, дифтерии др.); изменении состояния здоровья вследствие загрязнения окружающей среды и т.д.

Показатель первичной заболеваемости населения Республики Башкортостан в 2012г. составил 84721,5 на 100 тыс. населения, что на 1,5% меньше показателя 2011 года (85972,2).[2] Впервые выявленная заболеваемость возросла на 0,2%.

В 2012 году отмечается рост инфекционной заболеваемости на 1,1%: зарегистрировано 206232 случаев инфекционных и паразитарных заболеваний или 5074,3 на 100 тыс. населения.[2]

Острой проблемой, необходимой решения, остается рост заболеваемости ВИЧ-инфекцией. В сравнении с 2011г. этот показатель вырос на 13%. Показатель пораженности ВИЧ-инфекцией в Республике Башкортостан на 2012 года составляет 284,8 (РФ – 428,8) на 100 тысяч населения. Выявлено беременных ВИЧ-инфицированных женщин – 445. Родилось от ВИЧ – инфицированных матерей 295 детей.[5, с. 67]

Растет число больных онкологическими заболеваниями, а также больных психическими расстройствами.

Обеспокоенность вызывает растущая инвалидность как взрослого, так и детского населения республики.

В 2012 г. в РБ показатель первичной инвалидности на 10 тыс. взрослого населения составил в 70,5 (в 2010 г. – 68), в трудоспособном возрасте – 44,1 (в 2010 г. – 43,6), в пенсионном возрасте – 150,9 (в 2010 г. – 142,8). Показатель первичной инвалидности на 10 тыс. детского населения, составил 26,3 (в 2010 году по РБ – 26,2).64.[5, с. 56]

Другая серьезнейшая угроза здоровью, прежде всего молодого населения, наркомания. С 2000 г. количество больных наркоманией увеличилось на 66,1%. В 2012 г. по официальной статистике на учёте состояло 5627 наркоманов. [5, с. 28]

Что касается физического развития населения республики, как одного из показателей состоятельности системы здравоохранения в целом, то оно характеризуется снижением численности лиц, систематически занимающихся физкультурой и спортом, несмотря на то, что количество спортивных учреждений, хоть и незначительно, но увеличилось. Если в 2009 г. систематически занималось физкультурой и спортом 306,7 на 1000 человек населения, то в 2011г. их число составляло 220,2 на 1000 человек населения. .[5, с. 85]

Таким образом, состояние здоровья населения Башкортостана, как и в целом в стране, остается неблагополучным, а одной из главных причин такого положения считается, в том числе и «неэффективность системы отечественного здравоохранения».

Уровень медицинской помощи, оказываемой населению, оценивается и по возможностям сети лечебно-профилактических учреждений и их медицинскому персоналу. Медицинские учреждения сообщают статистическим органам системы Минздрава и государственной статистики информацию по следующему кругу показателей:

- число поликлиник, входящих в состав больничных учреждений, включая детские поликлиники и женские консультации;
- число детских отделений (кабинетов);
- число женских консультаций и акушерско-гинекологических отделений (кабинетов);
- мощности (число посещений в смену) врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений (самостоятельных и входящих в состав больниц);
- число врачебных больничных коек и их специализация (терапевтические, хирургические, онкологические, гинекологические, туберкулезные и т.д.);
- число больничных коек для детей;
- число фельдшерско-акушерских пунктов;
- численность врачей всех специальностей (без зубных);
- численность среднего медицинского персонала, в том числе зубных врачей.

С 2009 года отмечается тенденция снижения численности врачей в республике, и в 2012 г. составила 41,9 на 10000 человек населения. В 2012 г. обеспеченность населения средним медицинским персоналом составила 110,6 на 10000 человек населения. За последние десятилетия существенно сократилось число больничных учреждений на 51,2%. Если в 1990 г. функционировало 361 больничное учреждение, то в 2013 г. - 185 больничных учреждений.[2]

В результате снижения больничных учреждений уменьшилось и число больничных коек, снизился уровень обеспеченности ими. В 2007 г. больничные учреждения располагали 38,6 тыс. койко-местами, или 95,3 в расчете на 10 000 человек населения. В 2012 г. коечный фонд учреждений, функционирующих в системе Министерства здравоохранения РБ, составил 32 тыс. круглосуточных коек, или 87,9 на 10000 человек населения.[2]

Номинальная среднемесячная заработная плата работников здравоохранения в 2005-2009гг. росла, особенно в период 2008–2012 гг. Несмотря на это уровень оплаты труда остается невысоким – среднемесячная заработная плата медицинских работников ниже среднего уровня заработной платы по республике в 2012 г. на 20%. Низкий уровень заработной платы медицинских работников является существенной проблемой, так как приводит к падению престижности врачебной профессии, ухудшению качества обслуживания, стимулирует отток высококвалифицированных кадров в сферу частной медицины, способствует распространению неформальных платежей пациентов медицинскому персоналу.

Для решения невысокого уровня оплаты труда медицинских работников в рамках приоритетного национального проекта «Здоровье» были введены доплаты врачам общей практики. Однако это привело к новой проблеме - оттоку специалистов, которые теперь стремятся стать врачами общей практики. Это привело к нехватке узкоспециализированных специалистов, что способствовало нестабильности в работе медицинских учреждений первичного звена.

Наблюдается дефицит врачебных, фельдшерских и сестринских кадров, на селе. Негативную роль играет отсутствие распределения выпускников медицинских ВУЗов, обучающихся за государственный счет.

Развитие современной медицины невозможно без соответствия материально-технической базы здравоохранения растущему спросу населения на оказание медицинской помощи. Материально-техническая база учреждения здравоохранения в сельской местности находится в неудовлетворительном состоянии, половина учреждений на селе требуют полного или частичного капитального ремонта. В то же время на текущий ремонт выделяются скудные средства. В настоящее время по Республике Башкортостан 14 фельдшерско-амбулаторных пункта находятся в аварийном

состоянии. Около 12% зданий нуждаются в капитальном ремонте. Отсутствует оснащённость сельских учреждений медицинским оборудованием. Укомплектованность врачебными кадрами на селе на 2012г. составляет 57,7% из них врачи общей практики – 2,6%, средним медперсоналом 88,2%. Обеспеченность врачами жителей сельских районов более чем в два раза меньше, чем городского. Около 60 процентов работников сельского здравоохранения не повышали квалификацию более 10 лет. По данным Министерства сельского хозяйства, почти в 40 тысячах сельских населённых пунктах отсутствует автобусное сообщение, а в 34 процентах отдельных сельских поселений - подъездные дороги; на 11 сел в среднем приходится только одна аптека.[4] О доступности медицинской помощи в этом случае говорить не приходится. Нужен перспективный план решения вопросов муниципального здравоохранения, для недопущения вымирания населения в труднодоступных и удалённых районах.

В республике Башкортостан 40% составляет сельское население. Поэтому особенно важно обеспечить доступность медицинской помощи на селе, совершенствовать работу фельдшерско-акушерских пунктов. По плану Минздрава РБ предполагается оптимизация сети учреждений здравоохранения, перепрофилирование сельских амбулаторий в офисы врачей общей практики. Потребность республики в квалифицированных медицинских кадрах сегодня составляет около 2 тысяч человек.[3]

На основе данных статистических показателей, можно выделить ключевые проблемы системы здравоохранения в Республике Башкортостан: проблемы медико-биологического характера: - высокий уровень заболеваемости и инвалидности среди населения; - алкоголизация, наркоманизация и табакокурение населения, особенно молодежи; проблемы финансово-экономического характера: - низкий уровень заработной платы медицинских работников, приводящий к неуккомплектованности штата, совместительству, старению кадров, оттоку высококвалифицированных кадров в сферу частной медицины и за рубеж; - недостаточное финансирование медицины в сельских населённых пунктах Республики Башкортостан; - недостаточное финансирование инфраструктуры системы здравоохранения (медицинское оборудование, компьютеры, препараты и др.)

Таким образом, значение статистических данных при изучении здравоохранения особенно велико. Статистические метод данные при изучении здравоохранения позволяет:

- количественно измерить показатели здоровья человека (населения) и показатели деятельности организаций здравоохранения (отрасли в целом);
- определить эффективность лечебных и оздоровительных мероприятий, в том числе и экономическую эффективность;

- оценить динамику показателей здоровья и прогнозировать их уровни;
- разрабатывать нормы и нормативы в здравоохранении.

Без статистики результаты научных исследований превратятся в бездоказательные утверждения, а управление и разрешение проблем в области здравоохранения будут эффективными только на основе глубокой статистической проработки исходного состояния здравоохранения.

Использованные источники:

1. Здравоохранение в Республике Башкортостан. Стат. Сб. Башкортостанстат. Уфа, 2012.
2. Данные Официального сайта Федеральной службы государственной статистики РФ. Метод доступа: <http://www.gks.ru>
3. Данные Официального сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан. Метод доступа: <http://bashstat.gks.ru>
4. Данные Официального сайта Министерства Здравоохранения Республики Башкортостан. Метод доступа: <http://mzrb.bashmed.ru/>
5. Данные Официального сайта Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. Метод доступа: <http://www.mcх.ru/>

Фатхуллина А.Ф.
магистрант 1 г.о.

Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОТНОШЕНИЯ К СВОЕМУ ЗДОРОВЬЮ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЁЖИ ГОРОДА УФЫ

Аннотация: в данной статье рассматриваются результаты социологического исследования отношения к своему здоровью студенческой молодежи города Уфы, проведенного в 2013 году.

Ключевые слова: здоровье, студенческая молодежь, самосохранительное поведение, медицинская активность, санитарно-гигиеническая культура.

Здоровье - величайшая социальная ценность. Здоровье – это капитал, данный нам не только природой от рождения, но и теми условиями, в которых мы живем. [1]

Культура здоровья в любом обществе – это часть видения обществом самого себя и его членов. Хорошее здоровье - основное условие для выполнения человеком его биологических и социальных функций, фундамент самореализации личности, его адаптации и социализации. Здоровье студентов в настоящее время является предметом пристального внимания, поскольку в силу разных причин в России сегодня на каждую тысячу обследованных студентов, приходится восемьсот человек больных.

В конце 2009 года под эгидой РОС в 10 регионах России и Беларуси (городах Брянск, Гродно, Грозный, Минск, Москва, Мурманск, Н.Новгород, Ульяновск, Уфа, Хабаровск) было проведено социологическое исследование "Здоровье студентов". Всего было опрошено 4053 студента. Исследование проведено по единой программе, инструментарию, выборке, разработанных в секторе Социальных проблем здоровья Института социологии РАН под руководством доктора социологических наук Журавлевой И.В.

Мы провели повторное исследование на данную тему в городе Уфа в 2013 году, чтобы выявить изменения в системе ценностей по вопросам здоровья и здорового образа жизни у студенческой молодежи. Опрашивались студенты, обучающиеся в вузах разных профилей на различных курсах: УГАТУ, УГНТУ, БГУ. Общее количество единиц отбора по городу Уфа составило 450 человек, из них 240 девушек и 210 юношей. Данный проект был направлен на изучение современного состояния здоровья студентов, выявление роли самосохранительного поведения.

Полученные результаты проведенного исследования позволяют выявить следующие тенденции. Это большее внимание девушек к своему здоровью по сравнению с юношами. Притом, что мужчины вообще всегда выше оценивают свое здоровье и меньше о нем заботятся. Результаты позволили прежде всего выявить отношение студентов к собственному здоровью: две трети студентов считают себя здоровыми (58,1), удовлетворены состоянием своего здоровья 33,9 опрошенных, не удовлетворены – 7%.

Три четверти студентов считают, что заботиться о здоровье надо всегда, но нехватка времени и силы воли мешают это делать, что обычно трактуется как отсутствие потребности в заботе о здоровье и отсутствие установок на эту деятельность.

Что касается вредных привычек, то доля курящих девушек меньше, чем соответствующая доля юношей (24,1% и 54,1%). По сравнению с данными исследований прошлых лет в Уфе этот показатель среди мужчин выше в 1,5 раза (35%). Что касается алкоголя, то доля студентов, употребляющих спиртные напитки, значительно выросла. В частности, 82% юношей и 67% девушек употребляют пиво, крепкие напитки – 68% и 28%. В 2009 году доля, употребляющих пиво составляла 72% и 57%, крепких напитков – 54% и 28% соответственно. [2]

В ходе опроса была получена иерархия основных групп факторов, определяющих уровень здоровья. Так, на первом месте оказалась группа факторов, условно названная «Индивидуальный образ жизни» - 48%, на втором месте - «Окружающая среда» - 34%, на третьем месте - «Наследственность» - 10,1%, на четвертом - «Качество медицинского обслуживания» - 7,9%.

Анкетирование выявило низкую медицинскую активность подростков: почти три четверти юношей и около 70% девушек приходят к врачу, когда существует риск запущенности заболевания и возникновения осложнений, с целью профилактического осмотра самостоятельно к врачу обращаются только 1,3%, не обращаются вовсе — 16,8%; после выписки из стационара выполняли полностью рекомендации врача лишь половина опрошенных студентов, около 20% рекомендации не выполняли. Регулярно проходят профилактические осмотры менее половины студентов (41,5%).

Студенты демонстрируют низкую удовлетворенность бесплатной медпомощью и отмечают большие очереди в медицинские учреждения, невнимательность врачей, невысокий уровень квалификации врачей, т.е. обозначают наиболее острые проблемы бесплатного здравоохранения.

Что касается потребности в информации, связанной со здоровьем, то среди юношей больше доля тех, кто не пытался получить информацию ни по одному из 12 предложенных вариантов оздоровления (ЗОЖ, правильное питание, закаливание и т.д.)

Среди причин заботы о здоровье 1 место занимает «желание быть сильнее, здоровее, не отставать от себе подобных» (35,5%), на 2 месте — «ухудшение здоровья» (25,4%), на 3 — «воспитание» (18,1), на 4 — «влияние и пример окружающих людей» (8,0%), на 5 — «воздействие медицинской информации» (6,5%) и «требование родных и друзей» (6,5%).

Здоровье влияет на социальное положение и роль человека в системе межличностных отношений, на его психическое состояние. В частности, было выявлено, что студенты, склонные к частым заболеваниям, чаще испытывают негативные эмоции, раздражительность, уныние, и они менее адаптированы к окружению.

Таким образом, сегодня санитарно-гигиеническая культура населения, являющаяся результатом соответствующего воспитания, достаточно низка. Большая распространенность вредных привычек, отсутствие заботы о здоровье в ситуации его ухудшения и в повседневной жизни, низкая ценность здорового образа жизни свидетельствуют о значительных резервах в воспитании и формировании необходимых разумных потребностей.

Малоизученным является вопрос об отношении человека к своему здоровью и о месте этого фактора в ряду прочих, оказывающих влияние на состояние здоровья населения. Это отношение формируется под воздействием общей культуры человека, уровня его образования, санитарно-гигиенических знаний и навыков, потребностей в занятиях физкультурой и спортом, соблюдении режима труда и отдыха.

Полученные результаты свидетельствуют, о том, что формирование позитивного отношения к здоровью на уровне индивида обеспечивает соответствующее самосохранительное поведение. Многолетнее его исследование дает основание предположить, что в самосохранительном

поведении заключен значительный резерв улучшения здоровья, что особенно актуально для мужчин, и могло бы способствовать в определенной степени решению проблемы их сверхсмертности. [3]

Но достижение необходимого самосохранительного поведения возможно лишь при условии адекватного отношения к здоровью как важному средству, обеспечивающему удовлетворительные условия существования на уровне общества, что должно выражаться в социальной политике, формирующей социальные нормы и фактически обеспечивающей то или иное состояние здоровья населения. Также его достижение требует укрепления привычек и навыков, позволяющих максимально использовать возможности своего здоровья для решения встречающихся в жизни проблем и для социализации общества.

Полученные сведения позволили выявить направление и пути преодоления негативных тенденций в состоянии здоровья студентов и разработать необходимые для этого меры социальной политики.

Нынешняя ситуация в сфере индивидуального и общественного здоровья требует существенного улучшения. Это связано прежде всего с созданием государственной идеологии здоровья и распространением ее через различные социальные институты — семью, школу, здравоохранение, средства массовой информации.

Только информированный человек, обладающий навыками заботы о здоровье, имеющий соответствующую потребность, живущий в обществе, где здоровье является самодостаточной ценностью, сможет обеспечить сохранение и приумножение здоровья у себя, своих детей, близких.

Использованные источники:

1. Вартанян К.О. Охрана здоровья в системе социально-медицинской работы: Метод. рекомендации для студ. Самара, 2007
2. Здоровье студентов: социологический анализ. / Отв. ред. И.В. Журавлева. Институт социологии РАН. — М., 2011. — С. 305
3. Шклярчук В.Я. Самосохранительное поведение в молодежной среде. // Социологические исследования. - 2008. - № 10. - С. 139-142.

Фатхутдинова А.З.
студент

Салихова С.Ф., к.э.н.
доцент
БашГАУ
Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Все блага, создаваемые людьми, составляют основу благосостояния общества. Без участия населения в процессе общественного производства невозможно развитие муниципального образования, региона и страны в

целом. Важнейшей проблемой трудовых ресурсов является их эффективное использование, которое обеспечит экономический рост, повысит уровень и качество жизни населения.

Трудовые ресурсы – это часть населения, которая обладает необходимыми для участия в общественном производстве физическими и интеллектуальными способностями к трудовой деятельности [2].

Конечно, не все население занято в общественном производстве по ряду причин. Например, кто-то не может работать из-за состояния здоровья, возраста или в связи с уходом за больными родственниками и т.п. Поэтому критерием, позволяющим выделить из всего населения трудовые ресурсы, является возраст. Согласно Трудовому Кодексу РФ, нижней границей трудоспособного возраста считается 16 лет, а верхней – 54 года для женщин и 59 лет для мужчин.

Вместе с тем есть категории граждан, которые по возрасту могут относиться к трудовым ресурсам, но не входят в их состав – это неработающие инвалиды войны и труда 1 и 2 групп, а также граждане, получающие пенсии по старости на льготных условиях; безработные мужчины 58-59 лет и безработные женщины 53-54 года [1].

Анализ трудовых ресурсов (ТР) проводится с помощью количественных (численность трудовых ресурсов) и качественных (профессиональная, квалификационная структура, структура ТР по полу и возрасту) характеристик [2].

Таблица 1 Численность трудовых ресурсов ГО г.Уфа (тыс. чел.) [3]

	2009	2011	2012	2013
Республика Башкортостан	2573,6	2523,2	2478,1	2324,2
г. Уфа	969,0	970,3	955,7	942,2

Численность трудовых ресурсов зависит от многих факторов: уровень рождаемости и смертности, качество и продолжительность жизни. Так, в городском округе г.Уфа РБ в 1990-е годы наблюдалось превышение смертности над рождаемостью, а также сокращение продолжительности жизни из-за влияния социально-экономических факторов. Это процесс уже сказывается на процессе воспроизводства трудовых ресурсов. По сравнению с 2009 г. численность трудовых ресурсов в 2013 г. существенно сократилась.

Таблица 2 Структура населения ГО г.Уфа по возрасту (тыс. чел) [3]

Возраст	2002 год (по переписи населения)	2013
Всего	1049,5	1032,1
моложе трудоспособного	182,7	159,9

трудоспособного	671,6	669,5
старше трудоспособного	194,7	202,7

В настоящее время в трудоспособном возрасте находится наибольшая часть населения города, несмотря на их сокращение, хотя и не значительное.

Сопоставление этих показателей говорит о том, что за указанный период произошло существенное уменьшение доли лиц моложе трудоспособного возраста, уменьшение доли населения трудоспособного возраста, а также увеличение доли лиц старше трудоспособного возраста.

Протекающие в городском округе общее «старение» населения, сокращение лиц моложе трудоспособного возраста, снижение ожидаемой продолжительности жизни в ближайшие десятилетия могут стать предпосылками возникновения проблемы формирования трудовых ресурсов.

В последние годы начались некоторые подвижки в направлении повышения качества человеческих ресурсов в городе. Имеются в виду проекты в сфере образования, здравоохранения, жилищного строительства, увеличение финансирования науки и культуры.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации: от 30.12. 2001 № 197-ФЗ [Электронный ресурс]: принят ГД ФС РФ 21.12.2001 (ред. от 29.12.2010) (с изм. и доп., вступившими в силу с 07.01.2011) //СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Кибанов А.Я. Управление трудовыми ресурсами [Текст] : учебное пособие / А.Я. Кибанов, Е.А. Митрофанова, И.А. Эсаулова. – М. : Инфра-М, 2009. – 13 с.
3. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mintrudrb.ru/> - 20.03.2014.

Фатыхова Г.А.

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Агропромышленный комплекс объединяет все отрасли хозяйства, принимающие участие в производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведении до потребителя. Значение агропромышленного комплекса заключается в обеспечении страны продовольствием и некоторыми другими потребительскими товарами. Развитие АПК в последние годы идет медленнее. На это в большей мере повлиял кризис в

сельском хозяйстве и спад его производства сразу нанес тяжелый удар по всей экономике, что привело к потере огромного количества бесплатных природных ресурсов, и эти потери приходится оплачивать при импорте продовольствия.

Сельскохозяйственная отрасль играет важную роль в социально-экономическом развитии страны и региона. Снижение результативности хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций, нестабильность их финансового положения в современных условиях их хозяйствования предопределили необходимость изучения проблем финансовой устойчивости данных организаций с целью выявления направлений ее повышения в условиях становления социально ориентированной экономики рыночного типа. [1]

Рассмотрим, в каком положении находится АПК. По данным Росстата в 2013 г. производство зерна составило более 91,3 млн. тонн в весе после доработки. Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур с приростом на 28,8%, а среднегодовое производство в 2010-2012 гг. – на 21%. Увеличилось производство всех зерновых культур, а также производство подсолнечника (на 27,7%), рапса (на 35,4%). Урожайность сахарной свеклы достигла рекордного показателя – 432 ц/га. [2]

В животноводстве рост производства скота и птицы на убой в живом весе составил 5%, в основном за счет увеличения объемов производства на убой свиней (на 10,3%) и птицы (на 5,3%). Произошло небольшое снижение производства яиц на 1,7%, (до 41,3 млрд. шт.).

За 2013 г. импорт сельхозпродукции, сырья и продовольствия увеличился на 3,7% (до 41,9 млрд. \$, в 2012 году импорт уменьшился на 5,1% и составил 40,4 млрд.\$), при этом на 12,4% снизился импорт мяса и мясной продукции. Отмечается снижение на 5,7% импортных поставок мяса птицы (без учета данных о торговле с республиками Беларусь и Казахстан), поставки бройлеров из США уменьшились на 2,5%. Также, пока не удастся решить проблемы молочной отрасли. За 2013 год производство молока снизилось на 3,5% до 30,7 млн. тонн. Надой молока на 1 корову в сельхозорганизациях составил порядка 5 тыс. кг, что на 19 кг выше уровня 2012 года.

Сохраняется положительная динамика роста экспорта мяса птицы до 50,1 тыс. тонн, начинается и экспорт свинины – 255,3 тонн, мяса КРС замороженного – 970 тонн.

Все же, агропродовольственный комплекс России переживает кризис, обусловленный накопленными проблемами в этом секторе экономики, общим социально-экономическим кризисом в стране, ошибками в аграрной политике, а также специфическими отраслевыми проблемами, которые усугубляют положение. Выделим некоторые из них:

1. В силу низкой рентабельности в сельском хозяйстве в большей мере, чем в других отраслях произошло сокращение производственно-технического потенциала. Отсутствие необходимых денежных поступлений привело к многократному уменьшению закупок новой техники и оборудования и физической амортизации большей части основных средств сельхозпредприятий.

2. Острейшей проблемой является тяжелое финансовое положение сельского хозяйства, которое характеризуется:

- незначительными денежными поступлениями от реализации продукции из-за низкого уровня цен на нее и ограничений сбыта;
- нехваткой собственных оборотных средств для сезонного финансирования производства и недоступностью банковского кредита;
- высокой кредиторской задолженностью.

3. Нерешенной проблемой остается межотраслевой диспаритет цен и доходов. В условиях либерализации экономики сельское хозяйство оказалось особо незащищенным перед монополизированными отраслями промышленности. Ценовой пресс со стороны массы посредников и перекупщиков привел к многократному снижению доли сельскохозяйственных товаропроизводителей в розничной цене конечного продукта.

4. Немаловажной проблемой является ограниченный спрос на агропродовольственную продукцию.

5. Нормальному функционированию агропромышленного комплекса препятствует неразвитость аграрных рынков, отсутствие эффективных систем их регулирования, наличие межрегиональных торговых барьеров, искусственное сдерживание цен администрациями регионов. Существенным сдерживающим фактором роста агропромышленного производства является отсутствие эффективных государственных и негосударственных систем регулирования продовольственного рынка.

6. Предприятия, поставляющие средства производства, крайне плохо адаптированы к потребностям отечественного сельского хозяйства.

7. Проблемы развития сельской местности сегодня являются не только социальными, но и оказывают негативное воздействие на экономику аграрного производства.

Социальная инфраструктура села в значительной мере продолжает оставаться на содержании у сельхозпредприятий, увеличивая их непроизводственные расходы, ухудшая финансовое состояние.

8. Во многих регионах преодолению негативных процессов препятствуют острые проблемы демографического и кадрового потенциала, нехватка специалистов и руководителей, недостаточный уровень менеджмента, организационной и консультационной работы по формированию и функционированию новых рыночных структур. [3]

Таким образом, изменения в стране в последние годы привело к изменениям в целом в АПК. Это реализация Государственной программы, год членства России в ВТО, засуха в ряде регионов Южного, Приволжского федеральных округов и наводнение на Дальнем Востоке.

Так, например, на реализацию Госпрограммы в 2013 году из консолидированного бюджета направлено 268 млрд. руб., в том числе из федерального бюджета – почти 198 млрд. руб. и еще порядка 70 млрд. руб. на условиях софинансирования из региональных бюджетов (69,7 млрд. руб. – это 92% от плановых обязательств регионов. Правительством РФ в сравнении с паспортом Госпрограммы финансирование мероприятий было увеличено на 25%. Оказанная поддержка позволила сохранить положительную динамику производства в отрасли. Несмотря на засуху в ряде регионов, наводнение на Дальнем Востоке и обильные осадки в центральной части страны в период уборки урожая, прирост производства продукции сельского хозяйства составил 6,2%, в том числе растениеводства – 12%, животноводства – 0,5%. [3]

Первый год работы в ВТО значительного влияния на состояние агропромышленного комплекса не оказал. Осуществляется постоянный мониторинг импорта чувствительных товаров на территорию России и Таможенного союза – товаров мясной группы, сахара-сырца тростникового, зерна, риса и молочной продукции.

В 2014 году особое внимание будет уделено таким направлениям как создание условий для развития сельских территорий, повышение занятости и доходов населения от предпринимательской деятельности, развитие кооперации на селе. На реализацию Госпрограммы в 2014 году из федерального бюджета планируется направить 170 млрд. руб.

По результатам работы АПК можно сказать, что в целом состояние АПК не стабильное, так как если даже наблюдается рост производства продукции растениеводства, то в животноводстве идет спад производства. Также, необходимо уделить внимание улучшению жилищных условий селян, развитию сети общеобразовательных учреждений, первичной медико-санитарной помощи, физической культуры и спорта, газификации, водоснабжению в сельской местности. Это далеко не полный перечень того, что уже делается и над чем предстоит работать в ближайшие годы.

Использованные источники:

1. Саяхова, Э.В. Повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий [Текст] / учебное пособие // Э.В. Саяхова, А.А. Галеев – Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений в 2-х частях - ч.2 - Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса»- 2013.-146 с.
2. Саяхова, Э.В., Латыпов А.А. Стратегическая задача АПК – обеспечение продовольственной безопасности России / Э.В. Саяхова, А.А.

Латыпов//Состояние проблемы перспективы развития АПК Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ. – БГАУ.- 2010. – С. 76-79.

2. www.gks.ru

3. www.mcх.ru

Фахритдинов Н.Ю., к.э.н.

доцент

Ибрагимов Н.З.

студент 6го курса

БГАУ

Россия, г. Уфа

ЛОББИ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬНАЯ ДЕМОКРАТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Тринадцать лет назад произошла самая страшная геополитическая катастрофа – распад СССР. И новообразованная Россия встала на демократический путь, используя Американский опыт.

Однако, демократия принесла не только равноправие и свободу, но и проблемы, с которыми молодая Россия не готова была справиться. Появление огромного разрыва между бедными и богатыми привело к поражению молодой политической системы и образованию лобби, зависимости кандидатов от небольшого числа спонсоров. Создалась зависимость, не имеющая отношения к волеизъявлению граждан, как один из основных принципов управления Российской Федерацией. Коррупция такого рода блокирует и не позволяет разглядеть важные вопросы как Левых, так и Правых. Война с олигархами и уничтожение местной власти в регионах, образованных после распада СССР на территории Российской Федерации привела как к ускоренной консолидации ресурсов и власти в центре, оставив регионы без ресурсов и образование бюджета, так и к потере права выбора президента или главы региона, республики и т.д.

Сильная консолидация власти и ресурсов и образование единственной политической силы, лишая регионов всего приводит к неэффективному управлению и, самое главное, такая коррупции (лобби) разрушает основы демократии, на чем и была основана эта страна. Малая часть населения России может заблокировать любое преобразование и сделать его неэффективным. Это вызывает зависимость: чем хуже система для людей, тем лучше она для ограниченного числа спосоров.

Использованные источники:

1. О национальном плане противодействия коррупции на 2012-2013 годы и внесении изменений в некоторые акты Президента РФ по вопросам противодействия коррупции [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от

- 13.03.2012г. № 297- УП РФ//СПС «Консультант Плюс». 2. Амирханова А. Антикоррупционное законодательство развивается [Текст]/ А.Амирханов/Государственная служба.-2012.-№2(76).-С.21
3. Корнилова Л. Антикоррупционные программы для государственных служащих [Текст]/ Л. Корнилова/ Государственная служба.-2011.-№5(73).-С.58

Фахритдинов И.Ю., к.ю.н.
доцент, депутат ФС РФ
Камакаев Р.Р.
студент

БГАУ Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Основу политики любого государства составляют такие ключевые понятия как демография, экономика, энергетика, экология, здравоохранение и т.д. Федеральная власть озвучивает одни и те же цели развития для всех субъектов. Но у каждого региона есть особенности: климат, население, обеспеченность ресурсами, удаленность. Исходя из своих ресурсов каждый субъект федерации строит свою региональную политику.

Региональная политика – система мер, направленных на регулирование развития региона ради достижения заданных целей. Суть такой политики в оптимальном распределении ресурсов для поддержания территориальной структуры общества.

Основными элементами региональной политики являются налоговое, бюджетное, ценовое, инвестиционное, структурное, институциональное и социальное направления.

Республика Башкортостан традиционно ориентирована на развитие и совершенствование социальной политики. Имея экономические возможности поддерживать такие дотационные отрасли экономики как образование, здравоохранение, культура и спорт, регион работает над выравниванием многочисленных показателей и совершенствованием своей работы.

Социальная политика – политика в области социального развития и социального обеспечения; система проводимых субъектом хозяйствования (обычно государством) мероприятий, направленных на улучшение качества и уровня жизни определённых социальных групп, а также сфера изучения вопросов, касающихся такой политики, включая исторические, экономические, политические, социоправовые и социологические аспекты, а также экспертизу причинно-следственных связей в области социальных вопросов. [3],[5].

Чаще под социальной политикой в прикладном, практическом смысле (контексте) понимают совокупность (систему) конкретных мер и мероприятий, направленных на жизнеобеспечение населения. В зависимости от того, от кого исходят эти меры, кто их главный инициатор (субъект), различают соответствующие виды социальной политики - государственная (федеральная), региональная, муниципальная, корпоративная и т.д. В широком смысле и с научных позиций - это не столько система мер и мероприятий, сколько система взаимоотношений и взаимодействий между социальными группами, социальными слоями общества, в центре которых и главная их конечная цель - человек, его благосостояние, социальная защита и социальное развитие, жизнеобеспечение и социальная безопасность населения в целом [1].

Формирование социальной политики на уровне региона относительно новое явление, поскольку до начала конституционной реформы регион не являлся достаточно самостоятельным носителем социально-политических отношений и практически не представлял собой субъект региональной политики, хотя региональные проблемы социального развития существовали всегда, и на уровне региона осуществлялась реализация социальной политики по сформированным Центром правилам. В условиях реформирования и демократизации российского общества региональные органы государственной власти и управления становятся главным субъектом социальной политики в регионе.

Административные районы Республики Башкортостан существенно различаются между собой по уровню социально-экономического развития. Наиболее высоким уровнем социально-экономического развития отличаются города и районы, которые имеют и многоотраслевую структуру промышленности, развитое и востребованное производство. [4].

Вопросы реализации социальной политики регулярно обсуждаются в Правительстве Башкортостана. Руководство республики пытается оперативно реагировать на актуальные и злободневные вопросы, решать их точно и во время больших заседаний при участии всех муниципальных и районных глав. Ответственность в проведении социальной политики в регионе лежит на заместителе Премьер-министра Правительства РБ Лилии Гумеровой.

Сегодня наиболее приоритетными задачами такой политики в Республике Башкортостан являются стабилизация демографической ситуации (стабильное увеличение рождаемости и уменьшение смертности), обеспечение детей местами в детских дошкольных учреждениях, предоставление жилья детям-сиротам, а также повышение уровня и качества жизни работников ведущих отраслей социальной сферы - здравоохранения, образования, культуры и социального обслуживания населения. В республике работников этих двенадцати категорий - 173 тысячи человек.

Для этого на республиканском и муниципальном уровнях утверждены Планы совершенствования системы оплаты труда в государственных учреждениях на 2013-2018 годы. Уровень республиканского финансирования на эти цели составил по итогам 2013 года 3 млрд рублей. [2]

Совершенствование региональной политики в ближайшем будущем должно идти по пути улучшения уровня жизни населения, повышение его благосостояния. Для этого должны быть пересмотрены такие основы, как потребительская корзина (как ее стоимость так и содержимое), минимальная оплата труда, прожиточный минимум и другие показатели. Вместе с тем, необходимо привести к рыночным реалиям заработную плату работников бюджетной сферы. Нового подхода требует и подход к обеспечению нуждающихся гарантированными Конституцией и законами РФ правами на жилье, образование (место в детском саду, школе, высшем учебном заведении), труд (рабочее место) отдых и спорт. Для этого необходимо выработать новую методику управления, в которой будут учтены современные тенденции развития науки и техники (внедрение информационных систем, работа по принципу «одного окна»), а также влияние рыночной экономики на уровень жизни населения.

Использованные источники:

1. Волгин Н.А. Государственная и муниципальная социальная политика. Курс лекций: учебное пособие / коллектив авторов. - М.: КНОРУС, 2011. - 1016 с.
2. Гулина М. А. Социальная политика // Гулина, 2008.
3. Денисова И.П. Социальная политика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – с. 138.
4. Ханнанова Т.Р. Деловая репутация работника в системе трудовых отношений. -Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2009.- 308 с.
5. <http://www.bashinform.ru/news/614559/>

**Фазрахманов И.И., к.э.н.
доцент**

**Фахруллин А.Р.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа**

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Доходы бюджетной системы республики являются достоянием всего населения, проживающего на территории республики. Доходы бюджетов всех уровней контролируются и регулируются представительными и исполнительными органами власти, образуются за счет налоговых и неналоговых видов доходов, а также за счет безвозмездных перечислений.

На формирование доходов консолидированного бюджета Республики Башкортостан существенное влияние оказывает обеспечение эффективного администрирования доходов бюджета, направленного на укрепление и развитие доходной базы, уменьшение задолженности, совершенствование прогнозирования и администрирования доходов.

В начале развития института администрирования (в 2004 году) на территории Республики Башкортостан функции администрирования осуществляли 84 администратора, из них федеральных – 16, республиканских – 5, местных – 63.

Согласно Бюджетному кодексу, администратор доходов бюджета - орган государственной власти (государственный орган), орган местного самоуправления, орган местной администрации, орган управления государственным внебюджетным фондом, Центральный банк Российской Федерации, казенное учреждение, осуществляющие в соответствии с законодательством Российской Федерации контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты, начисление, учет, взыскание и принятие решений о возврате (зачете) излишне уплаченных (взысканных) платежей, пеней и штрафов по ним, являющихся доходами бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [1].

В 2013 году на территории Башкортостана насчитывалось 1 378 администраторов доходов бюджетов, в том числе: 138 - органы государственной власти Российской Федерации, казенные и бюджетные учреждения – получатели бюджетных средств, находящиеся в ведении органов государственной власти Российской Федерации, 329 – органы государственной власти Республики Башкортостан, казенные и бюджетные учреждения – получатели бюджетных средств, находящиеся в ведении органов государственной власти Республики Башкортостан, 911 – органы местного самоуправления, органы местной администрации. Из общего числа 1 263 администраторов обеспечивали поступление доходов в консолидированный бюджет Республики Башкортостан, в том числе: федеральных - 23, республиканских - 329, местных – 911 [2].

Сумма налоговых и неналоговых доходов, контролируемых федеральными администраторами доходов, составила 88 430,7 млн. руб., или 94,2 % от общей суммы поступлений налоговых и неналоговых доходов, республиканскими администраторами доходов – 5 076,5 млн. руб. (5,4 %), местными администраторами доходов – 343,2 млн. руб. (0,4 %).

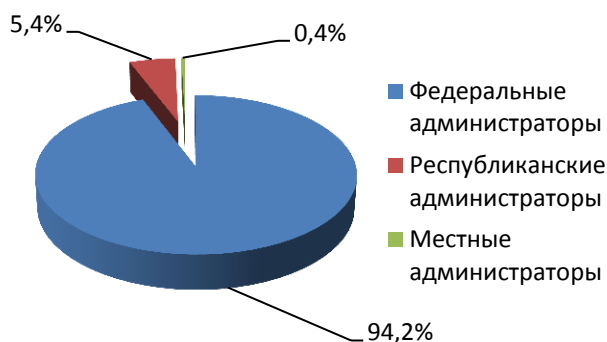


Рисунок 1 Структура налоговых и неналоговых доходов бюджета Республики Башкортостан в разрезе групп администраторов доходов бюджета по итогам 2013 года

Основная доля поступлений налоговых и неналоговых доходов бюджета Республики Башкортостан приходится на доходы, администрируемые Управлением Федеральной налоговой службы по Республике Башкортостан – 83,4%. Уполномоченным органом Федерального казначейства контролируется 9,9 % поступлений, Министерством земельных и имущественных отношений Республики Башкортостан – 3%, Министерством финансов Республики Башкортостан – 1,8%, Министерством внутренних дел по Республике Башкортостан – 0,6%, иными администраторами – 1,3%.

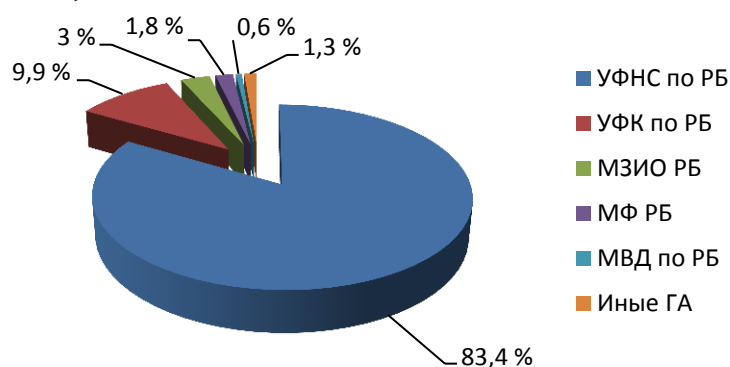


Рисунок 2 Структура налоговых и неналоговых доходов бюджета Республики Башкортостан в разрезе главных администраторов доходов бюджета по состоянию на 1 января 2014 года

В соответствии с постановлением Правительства Республики Башкортостан от 29 декабря 2012 года № 490 «О мерах по реализации Закона Республики Башкортостан «О бюджете Республики Башкортостан на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» план поступления налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджет Республики Башкортостан на 2013 год установлен по 45 главным администраторам доходов бюджета в размере 91 022,2 млн. руб., исполнение по которому составило 103,1 % (без учета невыясненных поступлений).

В дальнейшем необходимо обеспечить устойчивое развитие региона и повысить сбалансированный сбор средств администраторами доходов.

Недоимку средств нужно искоренять в комплексе – проводить ежемесячные анализы по наполняемости казны, своевременно принимать меры по совершенствованию мероприятий, усилить контроль за осуществлением главными администраторами доходов бюджета выполняемых ими бюджетных полномочий по увеличению собираемости налоговых и неналоговых доходов и снижению уровня задолженности перед бюджетом.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) N 145-ФЗ от 31.07.1998 г. – Омега-Л, 2014.-244с.
2. Бюджетная и налоговая политика Республики Башкортостан на 2012 год и среднесрочную перспективу / Министерство финансов Республики Башкортостан. – Уфа: Мир печати, 2012.-156с.

Федоров А.В.

студент

Попова П. А.

студент

Комлецов А. М.

студент

кафедра «Экономика и управление»

ФГБОУ ВПО «МАТИ-РГТУ имени. К.Э. Циолковского»

Россия, г. Москва

ОЦЕНКА АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: В статье дается оценка активности компаний в области устойчивого развития. Рассматривается рейтинг мировых лидеров по значению индекса DJSI за 2013 год. Делается вывод, что динамичный и ответственный бизнес представляет собой движущую силу устойчивого развития мировой экономики.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социальная ответственность бизнеса, корпоративная социальная отчетность

ASSESSMENT OF ACTIVITY OF THE COMPANIES IN THE FIELD OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

«МАТИ» - RSTU named after K. E. Tsiolkovsky

Abstract: In article the assessment of activity of the companies in the field of a sustainable development is given. The rating of world leaders on value of the DJSI for the 2013 index is considered. The conclusion is drawn that dynamic and responsible business represents a driving force of a sustainable development of world economy.

Keywords: sustainable development, social responsibility of business, corporate social reporting

Развитие экономики и гражданского общества в России, интеграция страны в мировое сообщество, признание международных подходов к менеджменту создают условия, для распространения принципов концепции устойчивого развития.

По замыслу разработчиков, Концепция устойчивого развития (Sustainable Development) строится на триединстве экономической, социальной и экологической составляющих, опровергая традиционную установку на неограниченный экономический рост. Принятая на Конференции ООН по окружающей среде в Рио - де - Жанейро в 1992 году (ЮНСЕД), и подтвержденная на Всемирном саммите по устойчивому развитию в Йоханнесбурге в 2002 году (ВСУР) концепция устойчивого развития получила статус политической рекомендации для всех стран мира. Важнейшие для всего человечества ценности, заложенные в концепции, объединяют государство, общество и бизнес в единую цепочку по созданию условий для удовлетворения потребностей настоящего поколения без ущерба для возможности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [1].

Первоначально принятие концепции устойчивого развития в бизнес-среде носило демонстративный характер и сводилось в основном к высказыванию заявлений и намерений. Но уже в 1990 г. была создана Хартия «Бизнес и устойчивое развитие», заявившая, что «Экономический рост создает все условия, необходимые для сохранения экологического равновесия и достижения социальных целей (целей человеческого развития), которые и обуславливают устойчивость развития» [2]. Всемирный совет предпринимателей по устойчивому развитию (World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) Business Action for Sustainable Development, BASD) в настоящее время объединяет около 200 участников из более, чем 35 стран мира, представляющих более 20 отраслей промышленности и других видов предпринимательской деятельности [3].

Инструментом информирования акционеров, сотрудников, партнеров, клиентов, общества о том, как и какими темпами компания реализует заложенные в своих стратегических планах развития цели в отношении экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности является корпоративная социальная отчетность.

Мировой фондовый индекс Доу-Джонса по устойчивому развитию (Dow Jones Sustainability Index - DJSI) использует принцип определения лучших в своей отрасли компаний («best-in-class»). Мировой индекс устойчивости Доу-Джонса (Dow Jones Sustainability Indices, DJSI) появился в 1999 году и стал первым международным индексом, отслеживающим финансовые показатели ведущих мировых компаний, ориентированных на устойчивое развитие. Индексы ежегодно пересматриваются на основе комплексной оценки экономической основы устойчивого развития

компании, активности компании, направленной на сохранение окружающей среды, и социальных аспектах деятельности компании, а также долгосрочной акционерной стоимости компании.

В мировой рейтинг за 2013 попали 333 компании из 25 стран [4]. В этом периоде эксперты исключили 47 компаний, в том числе: Johnson & Johnson, HSBC Holdings PLC и Vodafone Group PLC. В то же время, в рейтинг вошли 39 новых компаний, среди которых: Bank of America, UBS AG и United Parcel Service (табл.1). Как видно из данных таблицы ведущие мировые компании успешно реализуют принципы концепции устойчивого развития.

Таблица 1. Лидеры промышленных групп DJSI, 2013

Название компании-лидера	Промышленная группа	Страна
Volkswagen AG	Automobiles & Components	Германия
Australia & New Zealand Banking Group Ltd	Banks	Австралия
Siemens AG	Capital Goods	Германия
Adecco SA	Commercial & Professional Services	Швейцария
Panasonic Corp	Consumer Durables & Apparel	Япония
Tabcorp Holdings Ltd	Consumer Services	Австралия
Citigroup Inc	Diversified Financials	США
BG Group PLC	Energy	Великобритания
Woolworths Ltd	Food & Staples Retailing	Австралия
Nestle SA	Food, Beverage & Tobacco	Швейцария
Abbott Laboratories	Health Care Equipment & Services	США
Henkel AG & Co KGaA	Household & Personal Products	Германия
Allianz SE	Insurance	Германия
Akzo Nobel NV	Materials	Нидерланды
Telenet Group Holding NV	Media	Бельгия
Roche Holding AG	Pharmaceuticals, Biotechnology & Life Sciences	Швейцария
Stockland	Real Estate	Австралия
Lotte Shopping Co Ltd	Retailing	Республика Корея

Taiwan Semiconductor Manufacturing Co Ltd	Semiconductors & Semiconductor Equipment	Тайвань
SAP AG	Software & Services	Германия
Alcatel-Lucent	Technology Hardware & Equipment	Франция
KT Corp	Telecommunication Services	Республика Корея
Air France-KLM	Transportation	Франция
EDP - Energias de Portugal SA	Utilities	Португалия

Деловое сообщество России сегодня совершенствует свою социальную стратегию, разрабатывает и внедряет механизмы согласования интересов в диалоге «государство — общество — бизнес», и выходит на этап формирования консолидированной позиции социально ответственного бизнеса. В России общественной организацией, пропагандирующей принципы концепции устойчивого развития в бизнес среде, является Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП).

Таким образом, и теоретики, и практики в области менеджмента сходятся во мнении, что управление в социальных и экономических системах, ориентированное исключительно на экстенсивный экономический рост, без должного внимания к социальной и экологической составляющей не обеспечивает устойчивого роста бизнеса. Динамичный и ответственный бизнес представляет собой движущую силу устойчивого развития экономики и формирует управленческие, финансовые и технические ресурсы, необходимые для решения проблем состояния окружающей среды.

Использованные источники:

1. Александрова А.В. Стратегическое партнерство государства общества и бизнеса в контексте устойчивого развития. LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH&Co.KG.2012–81с.
2. Александрова А.В. Взаимодействие международных и национальных институтов в вопросах реализации концепции устойчивого развития //Труды Вольного экономического общества России т 137, Москва – 2010 г.С.39-46.
3. Всемирный совет предпринимателей по устойчивому развитию (электронный ресурс). – Режим доступа: /www.wbcsd.org/.
4. Dow Jones Sustainability World Index, (Электронный ресурс).– Режим доступа: <http://www.csr-review.net/index/nazvany-lidery----djonsa-2013.html> (дата обращения 17.04.2014)

Федорова С.Н.

студент

Крюкова А.А., к.э.н.

Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики

Россия, г. Самара

О ПРОБЛЕМАХ ДОНОРСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ

Донорская деятельность – это благотворительность, то есть оказание безвозмездной помощи. Эта помощь предоставляется чаще всего на основе прописанных процедур отбора и в соответствии с признанными международными правилами и нормами, а также в соответствии с приоритетами, возможностями и ограничениями самих доноров. Много сил и времени уходит на подготовку заявки, и чтобы получить поддержку, нужно привлечь к себе внимание благотворителя. Однако потенциальный интерес донора еще не говорит о том, что будут получены средства. Исходя из этого, можно понять, что на данный вид помощи могут рассчитывать далеко не все.

Цель данной статьи – подробное изучение проблем донорского финансирования. Целью определен ряд задач исследования: раскрыть сущность, особенность донорского финансирования, его развитие, изучить механизм использования, определить факторы, препятствующие новым партнерствам.

Донор - это организация или частное лицо, предоставляющее разного рода ресурсы гражданам и организациям на некоммерческой основе. В современных условиях в финансировании инновационных проектов важную роль приобретает донорский капитал. Для организации и управления финансированием инновационной деятельности существуют так называемые донорские организации, которые могут быть как фондом, частным лицом, так и государственным учреждением или компанией и которые безвозмездно предоставляют средства для осуществления конкретного инновационного проекта. Донорские организации могут быть как национальные, так и международные.

Донорские источники финансирования не являются легкодоступными. В условиях современной рыночной экономики, за получение доступа к ним, усиливается конкуренция. Это объясняется тем, что средства фондов часто являются единственным источником поступления новых финансовых средств для инновационных проектов. Ни одна из организаций не получает от доноров автоматически средства на реализацию проектов. Для получения финансирования нужно проделать большую работу.

Один из альтернативных источников донорского финансирования – грант. Он представляет собой средства, безвозмездно передающиеся

спонсорам предприятиям или частным лицам для финансирования инновационных проектов.

Процесс поиска грантовых средств имеет следующую определенную последовательность.

1. Определение цели, задач и ожидаемых результатов деятельности инновационного проекта.

2. Поиск возможных источников донорского финансирования. Надежным и оперативным источником информации является Интернет. Существуют серверы, занимающиеся сбором информации о конкурсах.

3. Отбор доноров, которых может заинтересовать инновационный проект. Не следует ограничиваться только отечественными грантодателями, поскольку в России проявляют себя различные иностранные фонды; нужно быть готовым к составлению заявки на иностранном языке.

4. Выбор основного донора и уточнение информации о других грантодателях. Можно выбрать доноров, которые подходят под подготовленный бизнес-план. При этом следует учитывать, что лучше не подавать заявку в фонд, требованиям которого не соответствует проект.

5. Установление контакта с представителями выбранного донора. Формы обращения в донорские организации разнообразные: письменная заявка, звонок по телефону, личная беседа с представителем.

6. Подготовка предварительной заявки на финансирование и ее представление. У каждого фонда имеются свои правила работы с соискателями грантов. Некоторые доноры рассматривают подробную заявку только после приглашения заявителей и предварительной беседы, другие – осуществляют прием заявок без предварительных рассмотрений. Формы заявок различны в зависимости от фонда. Эти особенности следует учитывать в подготавливаемых заявках в соответствующие фонды. Также информация о проводимом конкурсе может устареть. При преступлении к подготовке заявки, необходимо уточнить о возможных изменениях требований к оформлению заявки.

7. Получение подтверждения донорской организации.

8. Предоставление окончательного варианта заявки донору в случае проявления интереса к проекту с ее стороны. В окончательной заявке обычно отражаются следующие вопросы: описание инновационного проекта, цели его реализации, формулирование задач для достижения целей, разработка мероприятий, составление бюджета доходов и расходов. Помимо всего, заявка должна содержать сведения о привлекаемых ресурсах и их оценке, план реализации и т.п.

Все же не смотря на важность альтернативных источников донорского финансирования, развитию грантовых и других фондов в России препятствуют наличие следующих проблем:

- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в РФ новых и развитие существующих технологических предприятий, способных стать привлекательным объектом для доноров;
- отсутствие экономических стимулов для привлечения инвестиций в предприятия высокотехнологичного сектора;
- отсутствие российского капитала в инновационной сфере, что является основным фактором привлекательности страны для зарубежных инвесторов;
- недостаточная информационная поддержка, приостанавливающая инновационное развитие;
- отсутствие необходимого количества квалифицированных управляющих фондами;
- долгосрочное и трудоемкое оформление и подача заявок.

Таким образом, необходима поддержка государства, включающая реализацию ряда мероприятий:

- разработка методов оценки эффективности внедрения инноваций;
- помощь малым наукоемким предприятиям в проведении экспертизы инновационных проектов и развитии консультационных услуг;
- развитие информационной среды, позволяющей малым инновационным предприятиям и инвесторам находить друг друга, а также стимулировать кооперационные связи между малыми и крупными предприятиями;
- расширение практики предоставления целевых грантов;
- равномерное распределение грантов по территориальным образованиям;
- разработка мер регулирования и контроля грантообразования;
- унификация форм заявок на получение грантов.

Федорова Т.В.

экономист

ООО «БИС»

Россия, г. Томск

Fedorova Tamara Vasilievna

Economist

LLC "ENCORE", Tomsk city

ЮРИДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИНВЕСТИЦИОННОГО НАЛОГОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ

THE LEGAL ASPECT OF THE INVESTMENT TAX CREDIT

Аннотация: Законом субъекта РФ и нормативными правовыми актами, принятыми представительными органами местного самоуправления по региональным и местным налогам соответственно, могут быть установлены

иные основания и условия предоставления ИНК, включая сроки действия ИНК и ставки процентов на сумму кредита.

Ключевые слова: инвестиции; инновации; налогообложение; кредитование; юридические аспекты.

Abstract: The law of the subject of the Russian Federation and normative legal acts adopted by the representative bodies of local self-government at regional and local taxes, respectively, can be installed on other grounds and conditions for granting INC., including the expiration INC. and the rate of interest on the loan amount.

Keywords: investment; innovation; taxation; lending; legal aspects.

На сегодняшний день, кроме 9 Главы I части НК РФ, процесс регулирования порядка выдачи инвестиционного налогового кредита рядом нормативных документов местного и регионального уровня таких субъектов РФ как:

– Республика Карелия - Приказ Министерства финансов Республики Карелия от 31 января 2000 г. № 29 «Порядок предоставления инвестиционных налоговых кредитов по платежам в республиканский бюджет Республики Карелия»;

– Приморский край - Закон Приморского края от 12 января 2000 г. «Об инвестиционном налоговом кредите в Приморском крае»;

– Иркутская область - Приказ Главного финансового управления Иркутской области от 29 августа 2002 г. № 3-Н «Об утверждении Порядка организации работы по предоставлению отсрочек, рассрочек, налоговых кредитов и инвестиционных налоговых кредитов»;

– Мурманская область - Закон Мурманской области от 08 января 2000 г. № 175-01-ЗМО «Об инвестиционном налоговом кредите в Мурманской области»;

– Владимирская область - Постановление главы округа Муром Владимирской области от 09.09.2003 № 1705 «Об утверждении Порядка организации работы по предоставлению отсрочки, рассрочки, налогового кредита, инвестиционного налогового кредита по уплате налогов и сборов, а также пени, подлежащих зачислению в бюджет округа Муром»;

– г. Архангельск - Решение Архангельского городского совета депутатов от 25 июля 2000 г. № 126 «О порядке предоставления отсрочки, рассрочки по уплате налогов и сборов, а также пени, зачисляемых в городской бюджет, налогового кредита, инвестиционного налогового кредита»;

– г. Петрозаводск - Постановление главы г. Петрозаводска от 19.06.2000 г. «Порядок предоставления инвестиционных налоговых кредитов по платежам, зачисляемым в бюджет г. Петрозаводска»;

– и т.д.

Содержание всех выше приведенных нормативных документов в большинстве своем однотипно, все основные действия по выдаче ИНК

прописаны в четком соответствии с НК РФ. Формы договоров по предоставлению ИНК также однотипны.

Только в некоторых, из выше названных нормативных документов, есть небольшие отличия друг от друга. Остановимся на них более подробно.

Так, Закон Мурманской области, по сравнению с остальными дополнительно вводит условия по предоставлению ИНК по налогу на имущество. В соответствии с данным Законом кредит по налогу на имущество может быть предоставлен:

а) на создание новых высокоэффективных производств, в том числе на действующих либо вновь открываемых дочерних предприятиях;

б) на строительство и реконструкцию ведомственных объектов жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы.

В статье профессора Нечаева А.С. говорится о том, что при получении ИНК по налогу на имущество - до 100 %-ов стоимости приобретенного заинтересованной организацией оборудования должно быть использовано исключительно для выше перечисленных целей [1].

В Законе «Об ИНК в Приморском крае» более подробно, по сравнению со стальными законами субъектов Федерации, расписана информация, касающаяся процентов взимаемых за пользование данным кредитом. Особенности учета ИНК, предоставленного в связи с техническим перевооружением организации, рассмотрим на примере.

Пример 11.1. С 1 апреля 2010 года организации предоставлен ИНК по налогу на прибыль сроком на два года в сумме 600 000 руб. Процентная ставка, установленная по кредиту в течение первого года, 4,375 % (1/2 ставки рефинансирования Банка России). Сумма авансового платежа, рассчитанного к уплате по итогам I квартала 2010 года, - 44 700 руб., по итогам полугодия - 87 850 руб., по итогам 9 месяцев - 131 550 руб.

Пример рассмотрен на основе порядка заполнения декларации по налогу на прибыль за 2010 год.

Сумма ежемесячного авансового платежа, подлежавшего уплате организацией во II квартале текущего налогового периода, принята равной одной трети суммы авансового платежа, исчисленного за первый отчетный период текущего года, в рассматриваемой ситуации - 14 900 руб. (44 700 руб. / 3). Эта сумма, рассчитанная в соответствии с правилами, установленными налоговым законодательством, могла уменьшаться организацией ежемесячно на 50%. Таким образом, за апрель - июнь 2010 года организация уменьшила платежи по налогу на прибыль на сумму 22 350 руб. (14 900 руб. * 50% * 3) [2].

По итогам полугодия исчисленная к уплате сумма авансового платежа по налогу на прибыль составила 87 850 руб. и была отражена по стр. 250 декларации по налогу на прибыль, а с учетом авансового платежа за I квартал 2010 года составила 43 150 руб. (87 850 руб. - 44 700 руб.).

По стр. 290 декларации по налогу на прибыль были указаны суммы начисленных авансовых платежей за отчетный период, которые для организаций, уплачивавших ежемесячные авансовые платежи, представляли собой суммы, причитавшиеся к уплате согласно декларациям за предыдущий отчетный период данного налогового периода, и суммы ежемесячных авансовых платежей, причитавшиеся к уплате до 28-го числа каждого месяца в течение отчетного квартала. В рассматриваемой ситуации по этой строке была приведена сумма 89 400 руб. (44 700 руб. + 14 900 руб. * 3) [3].

При этом по итогам полугодия по строке 380 была отражена определенная расчетным путем сумма налога к уменьшению, равная 1550 руб. (89 400 руб. - 87 850 руб.).

Вышеуказанная сумма, являвшаяся налогом на прибыль, представляла собой согласно п. 11, 14, 17 ПБУ 18/02 ВВР, формировавшую ОНА, отражавшийся по Д-ту 09 и К-ту 68.

Ст. 66 НК РФ установлено, что если накопленная сумма кредита превышает предельные размеры, на которые допускается уменьшение налога для такого отчетного периода, то разница между этой суммой и предельно допустимой суммой переносится на следующий отчетный период. В рассматриваемой ситуации по итогам полугодия накопленная сумма кредита составила 22 350 руб., а предельно допустимая сумма - 21 575 руб. (43 150 руб. * 50%). Следовательно, разница между вышеуказанными суммами - 775 руб. (22 350 руб. - 21 575 руб.) должна была переноситься на следующий отчетный период - девять месяцев 2009 года [4].

Сумма ежемесячного авансового платежа, подлежавшего уплате в III квартале текущего налогового периода, принимается равной одной трети разницы между суммой авансового платежа, рассчитанной по итогам полугодия, и суммой авансового платежа, рассчитанной по итогам I квартала (п. 2 ст. 286 НК РФ), и в рассматриваемой ситуации была равна 14 383,33 руб. (43 150 руб. / 3).

В связи с предоставлением инвестиционного налогового кредита, а также с учетом суммы налога к уменьшению в июле 2010 года организация была вправе уменьшить авансовый платеж по налогу на прибыль на сумму 7191,67 руб. ((14 383,33 руб. - 1550 руб.) * 50% - 775 руб. + 1550 руб.), в августе и сентябре - на сумму 7191,67 руб. (14 383,33 руб. * 50%).

В декларации по налогу на прибыль за девять месяцев по строке 370 была отражена сумма налога к доплате, равная 550 руб. (131 550 руб. - 87 850 руб. - 14 383,33 руб. * 3). В связи с предоставлением инвестиционного налогового кредита организации следовало доплатить в бюджет по итогам девяти месяцев сумму авансового платежа по налогу, равную 275 руб. (550 руб. * 50%), при этом сумма накопленного кредита не превышала предельно допустимую величину.

Организациям следует учитывать, что сумма предоставленного инвестиционного налогового кредита по налогу на прибыль признается налогооблагаемой временной разницей, приводящей к образованию отложенного налогового обязательства, равного сумме накопленного инвестиционного кредита. Ежемесячно при накоплении определенной суммы кредита в течение срока действия договора о его предоставлении производится запись по К-ту 77 в корреспонденции со счетом 68 (п. 15 ПБУ 18/02; письмо Минфина России от 24.11.2003 № 16-00-14/354) [5].

В БУ проценты за пользование заемными средствами отражаются в составе прочих операционных расходов (п. 11 ПБУ 10/99), для учета которых предназначен счет 91. Включение в текущие расходы затрат по кредитам осуществляется в сумме причитающихся платежей согласно заключенным организацией договорам независимо от того, в какой форме и когда фактически производятся указанные платежи (п. 14 ПБУ 15/2008).

Согласно подп. 2 п. 1 ст. 265 НК РФ расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида для целей налогообложения прибыли включаются в состав внереализационных расходов. Ст. 69 Бюджетного кодекса РФ предоставление налогоплательщикам отсрочки по уплате налога рассматривается как предоставление бюджетных кредитов. При этом налоговые органы придерживаются мнения, что проценты, уплачиваемые за отсрочку, рассрочку, предоставление налоговых кредитов и ИНК, не учитываются для целей налогообложения прибыли, поскольку к внереализационным расходам относятся проценты по долговым обязательствам в части гражданских договоров кредита и займа (письмо ФНС России от 02.02.2005 № 02-1-07/2). Вывод налоговых органов находит подтверждение и в судебной практике (см., например, постановление Президиума ВАС РФ от 16.11.2004 № 5665/04).

Расходы в виде процентов, формирующие бухгалтерскую прибыль, но не учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль, в соответствии с п. 4 ПБУ 18/02 признаются постоянной разницей.

Возникновение постоянной разницы приводит к образованию постоянного налогового обязательства, которым является сумма налога, увеличивающая налоговые платежи по налогу на прибыль в отчетном периоде (п. 7 ПБУ 18/02).

Использованные источники:

1. Будаева М.С. Методики расчета платежей по кредиту и лизингу, построенные на применении корректирующих коэффициентов. - Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. С. 215-219.
2. Власевич Ю.Е., Бартенев С.А. Экономика России: эффекты и парадоксы. - М.: БЕК, 1995.
3. Гладышева Ю. Платите зарплату из чистой прибыли.// Московский бухгалтер. - 2001, № 4. С. 87-91

4. Грицына В., Курнышева И. Особенности инвестиционного процесса.// Экономист. - 2000, № 3. С. 15-16.
5. Нечаев А.С., Никитюк Л.Г. Создание модели инвестиционно-инновационного механизма управления в сфере жилищно-коммунального хозяйства. - Налоги и налогообложение. 2011. № 12. С. 26-31.
6. Нечаев А.С. Инновационный подход к формированию инвестиционного кредита. - Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. 2009. № 1. С. 146-150.
7. Нечаев А.С., Гаврилова Ж.Л. Стратегия привлечения инвестиций в промышленность России для реконструкции оборудования. - Вестник Иркутского государственного технического университета. 2008. Т. 33. № 1. С. 22-25.
8. Нечаев А.С. Механизм регулирования инвестиционным налоговым кредитом для предприятий машиностроительного комплекса. - Вестник Иркутского государственного технического университета. 2005. Т. 21. № 1. С. 147-151.
9. Нечаев А.С. Проблема инвестиционного налогового кредита в России и возможные варианты ее решения. - Проблемы современной экономики. 2004. № 4. С. 110-113.
10. Никитин С., Глазова Е., Степанова М. Налоги в странах рыночной экономики и в России.//Мировая экономика и международные отношения. - 1996, №4
11. Никитина В. Мы скоро будем жить по-новому.//Московский бухгалтер. - 2001, № 5. С. 33-37.
12. Романовский М.В., Врублевская О.В. Бюджетная система Российской Федерации. Учебник. - М.: ЮРАЙТ, 1999.
13. Тюрина А.В. ФПГ: правовое обеспечение инвестиционной деятельности.// Финансы и кредит. - 2000, № 1(61). С. 38-40.
14. Хритиан В.Ф. О направлениях развития налоговой реформы.// Финансы. - 1997, № 4. С.29

References

1. Budaeva MS Methodology for calculating loan payments and leasing, built on the application of correction factors. - Bulletin of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2008. № 2. Pp. 215-219.
2. Vlasievich YE Bartenev SA Russian Economy: Effects and paradoxes . - M. Beck , 1995 .
3. Gladysheva Yu pay salaries of net profit. / / Moscow accountant. - 2001 , № 4 . Pp. 87-91
4. Gritsyna V. Kurnysheva I. Features of the investment process . / / Economist. - 2000 , № 3 . Pp. 15-16 .

5. Nechayev AS, LG Nikitiuk Creating a model of investment and innovation management mechanism in the sphere of housing and communal services. - Taxes and Taxation . 2011 . № 12. Pp. 26-31 .
6. Nechayev AS Innovative approach to the formation of an investment loan. - Bulletin of the Siberian State Aerospace University . Academician MF Reshetnev . 2009 . № 1. Pp. 146-150 .
7. Nechayev AS, Gavrilova JL Strategy to attract investments in the industry for the reconstruction of Russian equipment. - Bulletin of the Irkutsk State Technical University. 2008 . T. 33 . № 1. Pp. 22-25 .
8. Nechayev AS Mechanism of regulation of the investment tax credit for engineering plants. - Bulletin of the Irkutsk State Technical University. 2005 . T. 21 . № 1. Pp. 147-151 .
9. Nechayev AS The problem of the investment tax credit in Russia and likely solutions . - Problems of the modern economy. 2004 . № 4 . Pp. 110-113 .
10. Nikitin S., E. Glazov , M. Stepanova Taxes in market economy countries and in Russia. // World Economy and International Relations. - 1996 , № 4
11. Nikitin V. We will soon live in a new way . // Moscow accountant. - 2001 , № 5 . Pp. 33-37 .
12. Romanovsky MV, OV Vrublevskaya The budget system of the Russian Federation . Textbook. - M.: Yurait , 1999 .
13. Tyurin AV PPG : legal support of investment activity. // Finance and credit. - 2000, № 1 (61). Pp. 38-40.
14. Hritian VF On the directions of development of the tax reform. // Finance . - 1997 , № 4 . C.29

Федосова М.Н.

преподаватель

Южный федеральный университет

Корнев А.М.

студент

Высшая школа бизнеса ЮФУ

ОЦЕНКА РИСКОВ ТИПОВОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ МОНТЕ-КАРЛО

Аннотация

В статье рассматриваются и верифицируются на конкретных примерах в рамках регионального инвестиционного процесса аналитические возможности метода имитационного моделирования Монте-Карло. Показана методическая значимость данного метода для решения задачи управления рисками социально-ориентированных проектов.

Ключевые слова: инвестиционный процесс региона, имитационное моделирование, метод Монте-Карло, инвестиционные риски.

В соответствии с императивами устойчивого социально-экономического развития региона особую актуальность приобретает научно обоснованное управление инвестиционными проектами соответствующей направленности с использованием эффективных методов инвестиционного моделирования, позволяющих, в том числе идентифицировать, оценивать и управлять сопряженными с ними рисками. При этом с позиции системного подхода - необходимой методологической платформы инвестиционного моделирования, -как отмечается в работе [1], актуальную среду социально-ориентированных проектов образуют элементы мезосистемы «регион», с которыми проект как система находится, реально или потенциально, в отношениях партнерства (в широком понимании), конфликта (конкуренции), или не взаимодействует. Поэтому можно выделить следующие задачи управления потенциалом инвестиционного проекта: сбор, подготовка и обработка внешней и внутренней информации; прогнозирование изменения внешних воздействий; выработка альтернатив; экспертный анализ; комплексный анализ с использованием аналитических и экспертных методов принятия решений; осуществление управляющих воздействий и контроль за их реализацией объектом управления. Последовательное решение перечисленных задач является основой эффективного управления региональными проектами социальной направленности.

Для подтверждения данного тезиса рассмотрим пример Ростовской области. Согласно положениям областной долгосрочной целевой программы «Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в Ростовскую область на 2012 – 2015 годы», сформирован перечень «100 губернаторских инвестиционных проектов», в число которых входит 63 крупных инвестиционных проекта с общим объемом инвестиций 376 млрд рублей, реализуемых в 30 муниципальных образованиях области. Эти проекты позволят создать в регионе около 37 тысяч рабочих мест [2]. Проект «Строительство завода по производству безалкогольных напитков PepsiCo площадью 60 тыс. кв. м.» компании PepsiCo находится в этом списке на 49 месте; его курирует Минсельхозпрод области. По предварительным данным завод создаст около 150 рабочих мест. Компания PepsiCo – второй по величине в мире и крупнейший в России производитель продуктов питания и напитков с годовым объемом продаж более 65 млрд. долларов. Одним из ключевых направлений бизнеса компании является Pepsi-Cola (газированные и негазированные напитки), Gatorade (спортивные и функциональные напитки) и Tropicana (соки). В России PepsiCo представлена более чем 40 предприятиями и около 25 тыс. сотрудниками. Инвестиции PepsiCo в экономику РФ составляют более 9 млрд. долларов [3]. Coca-Cola и PepsiCo - лидеры мирового рынка напитков, суммарная доля которых на рынке соков и газированных напитков в России составляет более 60%. На рисунке 1

приведены доли основных компаний-производителей безалкогольных напитков на российском рынке.

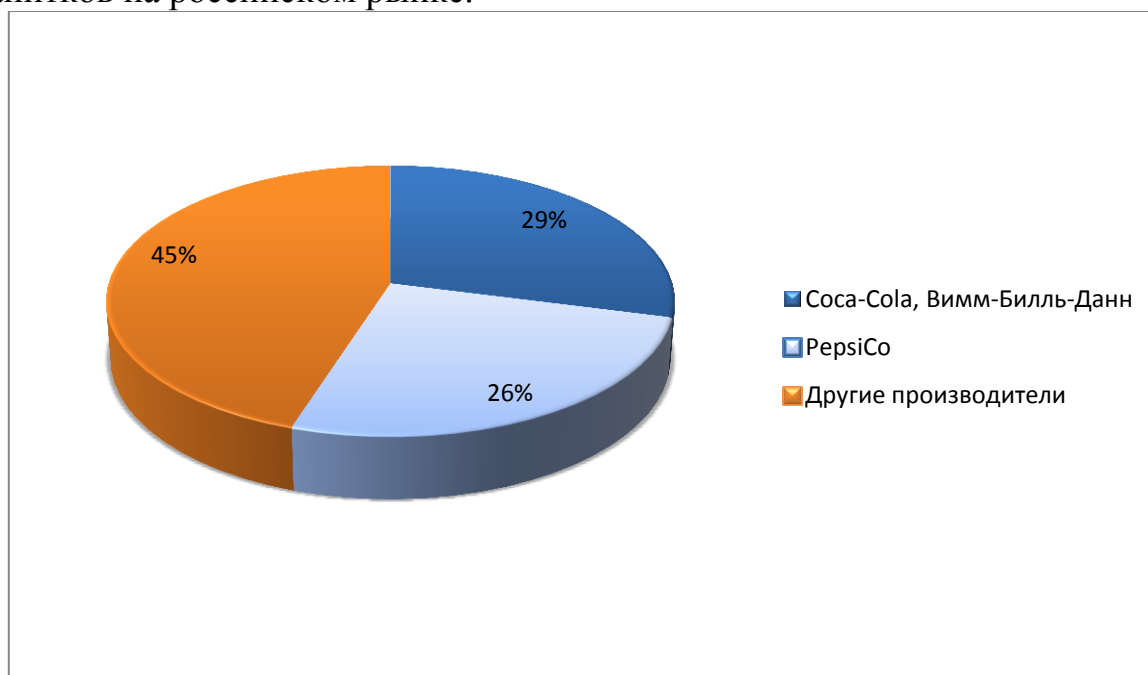


Рисунок 1 – Доли ключевых игроков на рынке безалкогольных напитков в стоимостном выражении (2011 г.) [4]

По итогам 2010 года четверть российского рынка безалкогольных напитков приходилась на долю компании Coca-Cola, на втором и третьем местах находились, соответственно, PepsiCo и «ВБД», которые уже во втором полугодии 2011 года объединились и сейчас лидирующие позиции на рынке занимает компания PepsiCo. Инвестиционный проект строительства завода в Ростовской области лишь укрепит достигнутое компанией положение, однако при условии обоснования его экономической и коммерческой эффективности.

Как известно, одним из самых популярных методов оценки экономической эффективности инвестиционных проектов является метод дисконтированных денежных потоков. Практическое применение данного метода показывает чувствительность параметров финансовой модели к изменениям, например, ставки дисконтирования или темпа роста денежных потоков. Как следствие, изменения в параметрах модели приводят к существенным колебаниям чистой приведенной стоимости проектов. Но этот метод не учитывает факторов неопределенности и риска, имманентно присущих проектам, особенно инновационной направленности. На рисунке 2 показана классификация существующих методов оценки стоимости инвестиционной привлекательности проекта в зависимости от наличия стратегических и рыночных рисков. Все виды риска можно условно разделить на две основные категории: дискретные и непрерывные (непрерывная неопределенность). К дискретным рискам можно отнести

угрозы, связанные со стратегическими решениями. Непрерывные риски включают рыночные риски или риски колебания рыночных факторов (цена, процентные ставки, обменные курсы и т.д.).

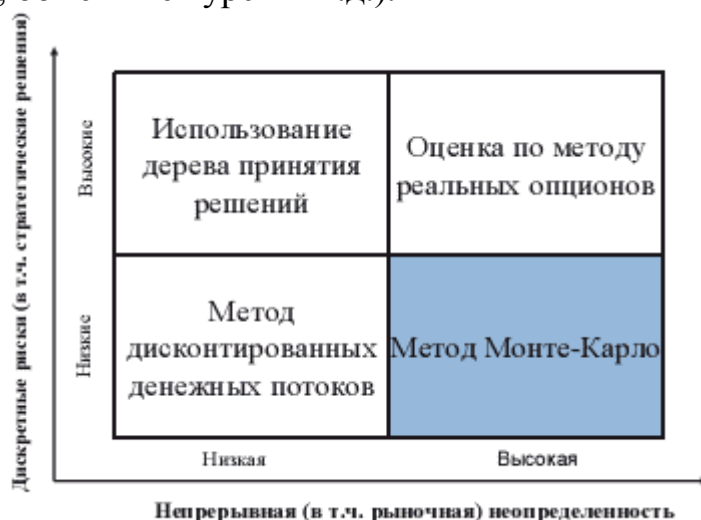


Рисунок 2 – Виды риска и методы оценки стоимости [5]

Метод Монте-Карло применим для оценки инвестиционных проектов или для планирования эффективности продаж; иными словами, это универсальный инструмент с множеством функций.

Оценка инвестиционных рисков рассматриваемого проекта выполнена с помощью специального программного обеспечения Crystal Ball, работающего на базе табличного процессора Excel, что позволяет выполнить имитационное моделирование инвестиционного проекта по методу Монте-Карло.

Финансовый анализ строительства и запуска завода проведен с использованием метода дисконтированных денежных потоков. Чистый денежный поток проекта составляет – 4 071 368 417,19 руб. Горизонт расчета составляет 5 лет, два из которых отведены под строительство, год на пробный запуск всех мощностей, в течение которого будут произведены расчеты рентабельности проекта, и ещё два года – прогноз. Финансовая модель проекта приведена в таблице 1. Согласно прогнозам аналитиков, продажи произведенной продукции составят 150 000 000 литров в год при цене 30 руб. за литр. Ставка налога на прибыль равна 13%, ставка дисконтирования – 15%. Для составления модели начальная инвестиция на строительство объекта распределена по месяцам.

Основные параметры финансовой модели – объем продаж, материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, прочие затраты, а также распределенные инвестиции на строительство – моделируются как случайные переменные, имеющие вероятностное распределение. Анализ Монте-Карло предоставил необходимую информацию для оценки эффективности проекта и позволил

выявить факторы, которые в наибольшей степени влияют на финансовые результаты проекта. Для моделирования объемов продаж используется равномерное распределение: между минимальной и максимальной границами находится наиболее вероятное значение выбранного параметра.

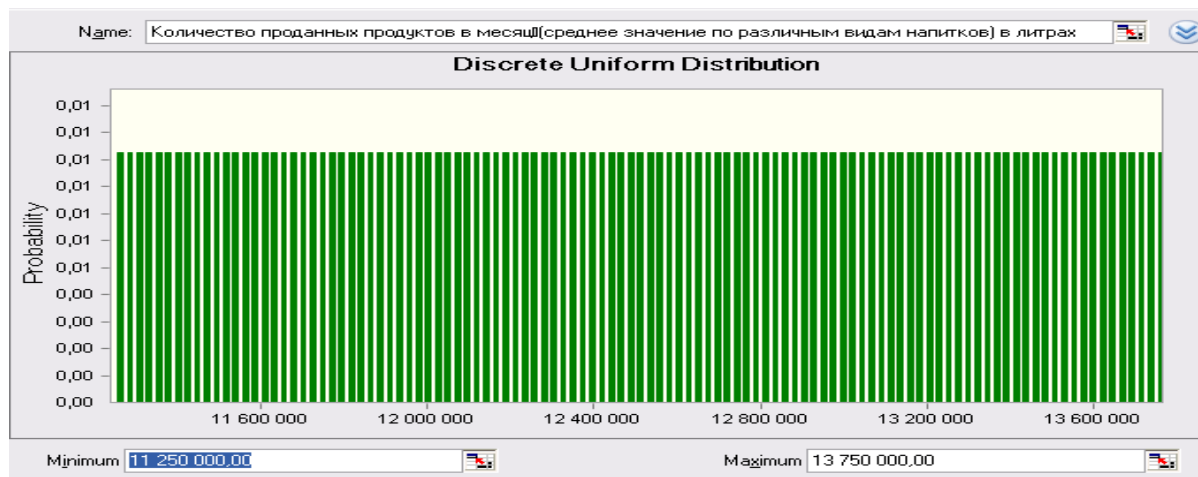


Рисунок 3 – Равномерное распределение для объема продаж в третий год проекта

В отличие от цены, которая не колеблется и находится под контролем менеджеров компании, объем продаж зависит от неконтролируемых факторов. При построении модели программа выполняет 10 000 повторов, при каждом повторе генерируются новые значения для случайных переменных (параметров финансовой модели) и выполняется перерасчет прибыли проекта. Результаты анализа в виде гистограммы показаны на рисунке 4.

Таблица 1 – Финансовая модель проекта

Параметр	Количество
Количество проданных продуктов в месяц (среднее значение по различным видам напитков), в литрах	12 500 000,00
Цена за один литр продукции, в рублях	30,00
Материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов), в рублях	36 683 000,00
Затраты на оплату труда, в рублях	6 000 000,00
Отчисления на социальные нужды, в рублях	990 000,00
Амортизация основных фондов, в рублях	1 605 000,00
Прочие затраты, в рублях	1 500 000,00
Начальная инвестиция на строительство распределенная, в рублях	215 499 334,00
Прибыль или убытки в месяц	98 068 719,42

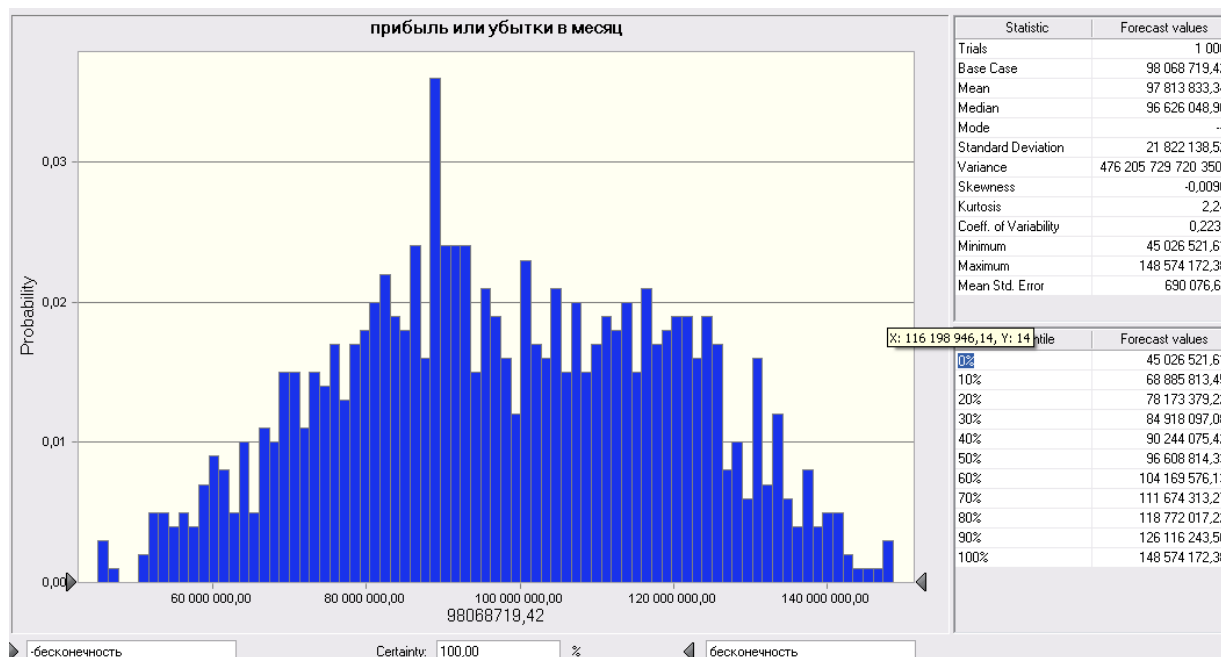


Рисунок 4 – Результаты анализа Монте-Карло: распределение прибыли проект

Среднее значение прибыли проекта составляет 98 068 719,42 руб. в месяц. Анализ инвестиционного проекта по методу Монте-Карло показывает, что с момента окончания строительства и с учетом срока окупаемости 3 года, которые входят в прогнозируемые 5 лет, вероятность получения положительной прибыли равна 100%. При наиболее благоприятном стечении факторов прибыль проекта может превысить 148 млн. руб.

Анализ чувствительности позволил определить, что объем продаж и распределенные начальные инвестиции оказывают наибольшее влияние на прогнозируемую прибыль. Ключевым параметром является количество проданных продуктов, корреляция с прибылью которого составляет 0,8531. Влияние данного параметра на результат характерно для большинства видов бизнеса. Обычно возможности менеджмента компаний по управлению расходами незначительны, и основные усилия следует направлять на увеличение доходов.

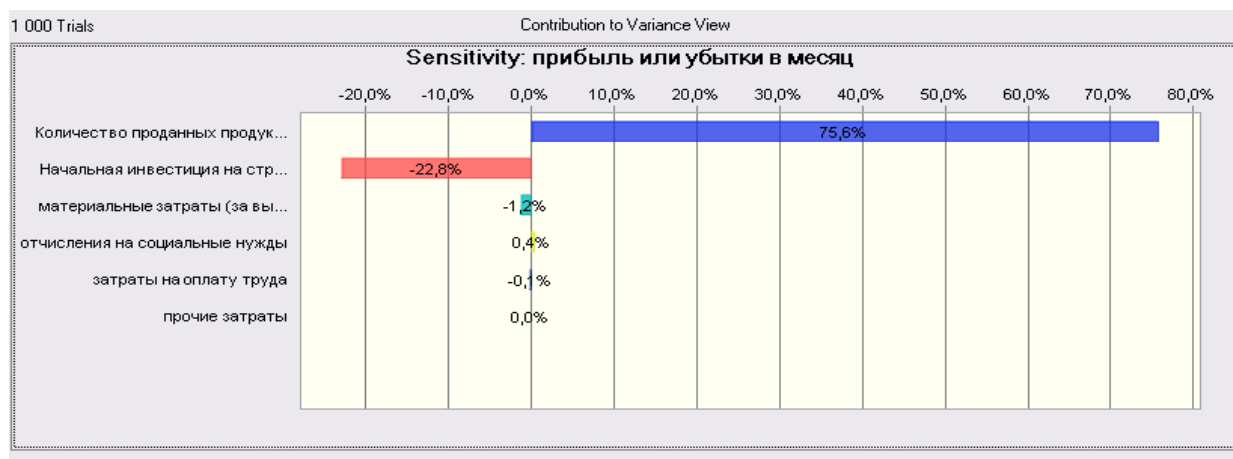


Рисунок 5 – Диаграмма чувствительности показателей проекта

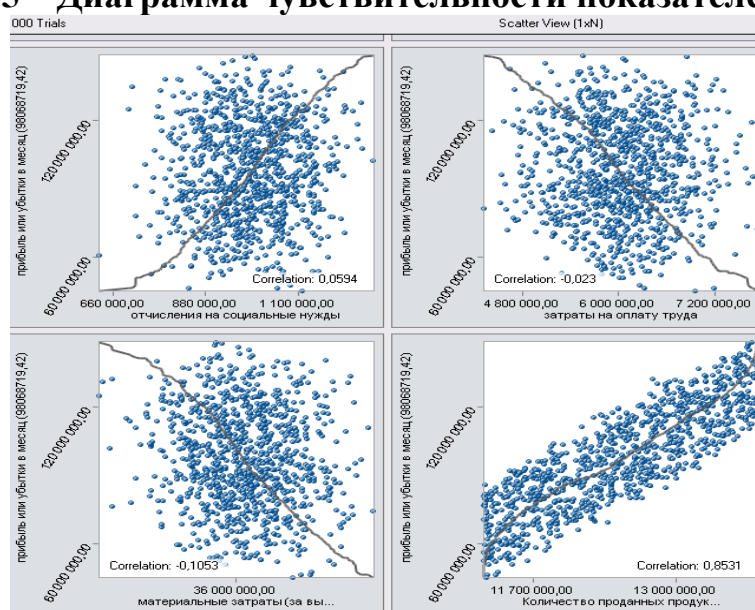


Рисунок 6 – Корреляционные диаграммы

Таким образом, на основании данных, полученных с использованием предложенного программного комплекса, реализация инвестиционного проекта строительства и запуска нового завода безалкогольных напитков в Ростовской области достигает намеченной цели, имеет очевидные экономические эффекты в условиях риска и неопределенности.

Использованные источники:

1. Матвеева Л.Г., Матыцын В.В. Модель системной динамики управления экономическим потенциалом регионального агропромышленного кластера// Известия Южного федерального университета.-Технические науки.-№17.-2006.Т.72.
2. Данные официального портала Правительства Ростовской области <http://www.donland.ru>.
3. Данные официального сайта компании PepsiCo <http://www.pepsico.ru/company>.
4. Данные Аналитического центра Видео Интернешнл <http://www.acvi.ru>.

5. Лукашов А. Монте-Карло для аналитиков // Риск-менеджмент: электронный журнал. – 2007. http://ecsocman.hse.ru/data/974/783/1219/72-77-praktikum_-_lukashev_SCR.pdf.

Федюнина А.А.

студент

Патронова Ю.Г.

студент

Марченко Е. В., к.э.н.

руководитель, доцент

международный университет природы,

общества и человека «Дубна»

Россия, Московская обл., г. Дубна

РОЛЬ ИМИДЖА ТЕРРИТОРИИ В ОЦЕНКЕ ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

В современном информационном мире многие значимые вещи перестали играть важную роли в жизни людей. С развитием науки, техники, экономики, коммуникаций изменились не только сами отношения между людьми по разным вопросам, но и оценка этих отношений. Под данные новшества попадают все сферы жизнедеятельности, в том числе и развитие регионов. Поэтому неудивительно, что в постиндустриальном обществе при оценке инвестиционной привлекательности региона его имидж, образ, репутация, рассматривается как конкурентный ресурс, причем наравне с другими, казалось бы более важными возможностями как географическое положение, плотность населения, полезные ископаемые, водные ресурсы и др.

Имидж региона – это совокупность внешних и внутренних мнений и представлений, возникающих на основе анализа признаков данного образования, и происходящих в нем событий, отражающих действительность, влияющая на оценку и восприятие региона изнутри и со стороны.

Положительная репутация города, района, округа – необходимая часть ресурсов данного региона. Именно она делает регион конкурентоспособным, привлекает инвесторов и новых жителей.

Как на федеральном, так и на региональном уровнях имидж образовывается из совокупности мнений об политических, экономических, культурных, личностных, производственных, инфраструктурных, управленческих, религиозных и других сферах общественной деятельности.

Отсутствия образа региона быть не может. Отрицательный имидж – тоже имидж. Даже если город не известен на всю страну, близлежащие районы всегда будут иметь некое представление о данной муниципальной единице.

Например, в Тверской области есть замечательный город Кимры. Он совсем небольшой (всего около 47 тыс. человек) в нем нет ни знаменитого курорта, ни важнейших памятников истории, ни родникового ключа, который любой металл, погруженный в него, превращает в золото, поэтому он не известен на всю Россию. Но при этом в близлежащих населенных пунктах о Кимрах сложилась вполне такая устойчивая репутация. Этот город стал притчей во языцех у жителей Дубны, Талдома, Дмитрова:

Если Кимры не столица – то и курица не птица!

Кимряк – это не местожительство, это национальность!

К основным проблемам города Кимры относятся: значительный износ основных фондов жилых и нежилых объектов, износ и перегрузка систем инженерного обеспечения и коммуникаций, неудовлетворительное состояние ряда социально-значимых объектов, разрыв между спросом на социально-бытовые и культурные услуги, и их предложением, серьезная экологическая ситуация, обусловленная большими грузовыми и транспортными потоками через центр города.

Решение этих проблем возможно в рамках разработанной администрацией города Кимры городской целевой программы «Инвестиционная программа по строительству, реконструкции и капитальному ремонту города Кимры на 2012-2015 годы». В бюджете города Кимры на 2012 год предусматриваются капитальные вложения в объеме 19,0 млн.руб., на 2013г в объеме 37,73 млн.руб., на 2014 год в объеме 36,0 млн.руб., на 2015 год в объеме 9,5 млн.руб.

Все, кто хоть раз бывал в Кимрах знают, что на тех дорогах можно вытрясти все камни из почек, и оставить полмашины в яме. Что если на номере автомобиля на регионе стоит число 69, то скорее всего ПДД для этого человека просто не существует. Что это разваливающийся на глазах, трухлявый, никому ненужный город.

Именно поэтому, многие инвесторы и инноваторы предлагающие «грязное» производство, отправленные из Дубны (В Дубне сохраняют экологический баланс и принципиально не занимаются «грязными производствами») в Кимры, доехав туда, а зачастую и на полпути, отказываются от данного заманчивого предложения.

И кажется, что при таком упадке, сделать ничего нельзя, но разве это не такой случай когда, достигнув дна, у тебя появляется опора под ногами?

Имидж формируется двумя путями: сам собой, как говорится, факты говорящие сами за себя и целенаправленно. Причем в последнее время заниматься этим должны не только специалисты по связям с общественностью, но и местное руководство, администрация, сами жители.

Ведь если задуматься, минус – это всего лишь половинка плюса. Так почему бы не превратить недостатки в достоинства? В Кимрах ужасные дороги, все об этом знают, все их ругают на чем свет стоит, когда ездят по

ним. Так почему бы не взять, и не содрать эти старые раздолбанные дороги, и не постелить нормальный новый асфальт? Два дела сразу: и дороги сделаны, и имидж поправлен. Главная идея здесь в том, что про дырявый асфальт и так все уже знают, а весть о том, что положили новый, разлетится как горячие пирожки. И в итоге, Кимры перестанут быть типичным примером российской проблемы «дураки и дороги», зато прослышет городом, в котором, например за лето (год, 2 года), починили ВСЕ дороги (конечно, это требует материальных затрат и умственных ресурсов, но, как говорится, было бы желание).

Другой пример: да, Кимры – город старых, разваливающихся зданий, но какие это здания! Если присмотреться к архитектуре Кимр, отбрасывая все ненужное: вывески, заборы, отваливающуюся штукатурку, - то можно подумать, что находишься в 18 -19 веке, где со всех сторон тебя окружают фасады старинных домов. Достаточно только отреставрировать многие здания, и они перестанут быть «развалюхами», а станут памятниками архитектуры. Так же в Кимрах есть замечательный театр, но, к сожалению, о нем мало кто знает, несмотря на то, что он один в данном районе. Все это можно использовать для изменения имиджа города, поднятия его репутации и становления его инвестиционно привлекательным. К сожалению, как и во многих вопросах в современном обществе, данный вопрос также упирается в человеческий фактор, грамотность и эффективность управления, желание или нежелание действовать.

В заключение хотелось бы сказать, что так называемый «искусственно созданный имидж» очень трудно удержать. Он довольно нестабилен и хрупок, и если его не подпитывать реалиями, то рано или поздно он обязательно рухнет. Поэтому, заботясь о репутации региона, необходимо своими действиями, словами и идеями соответствовать первоначальной цели, и достигать результатов и во внешней, и, обязательно, во внутренней среде региона. Ведь любое глобальное события, явление, факт, да все что угодно, всегда начинается с малого. Так и репутация целого города, целого региона, всей страны, начинается с каждого из нас, и от любого будет зависеть, как будут думать о нас другие, и что мы сами будем думать о себе.

Использованные источники:

1. Марченко Е.В. Основные направления формирования корпоративного механизма управления социально-экономическим развитием муниципальных образований // Социально-экономическое развитие: проблемы и решения: монография. Книга 2. / под ред. Н.С. Клунко. – Ставрополь: Логос, 2014. С.94-112
2. Целевая программа Администрации города Кимры «Инвестиционная программа по строительству, реконструкции и капитальному ремонту города Кимры на 2012-2015 годы».

Федянина М.В.
4 курс
Финансы и кредит
СТИ НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Старый Оскол

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в данной работе рассмотрены проблемы и перспективы развития электроэнергетики в Белгородской области. Основными целями являются: ознакомление с важными аспектами энергетической проблемы в нынешнем мире; изучение истории развития электроэнергетики в Белгородской области; изучение видов использования нетрадиционных видов электроэнергетики в Белгородской области; сделать соответствующие выводы по Белгородской области.

С самого начала появления человека на земле он всё время пытался научиться использовать энергию солнца и ветра в своё благо. Энергетика всегда служит основой для любых процессов в отраслях промышленности и народного хозяйства, главным критерием к созданию материальных благ, повышения уровня жизни общества. С каждым днём уменьшается запас природных ископаемых, используемых как топливо для электростанций. Человечество всегда в поиске альтернативных и в то же время экологически безопасных и возобновляемых источников для производства электроэнергии [1].

Энергетика – это отрасль производства, которая развивается огромными темпами. Если численность населения в условиях современной демографии вырастает в двое за 40–50 лет, то производство и потребление энергии - происходит через каждые 12–15 лет. Соотношение темпов роста населения и энергетики, энерговооруженность большими темпами увеличивается не только в суммарном выражении, но и в расчете на душу населения.

Электроэнергетика – составная часть энергетики, задача которой – выработка электроэнергии на электростанциях и передача ее потребителям разными способами. Это одна из главных отраслей промышленности, продукции, которой нельзя хранить, или накопить заранее. Существует несколько понятий — «опережающее развитие энергетики». Это означает, что ни промышленное предприятие, ни новый город, ни просто дом нельзя построить до того, как будет определен источник энергии, которую они станут потреблять. Вот поэтому по количеству добываемой и используемой энергии можно судить о богатстве любого государства.

В последнее время, человечество сталкивается с проблемой нехватки электроэнергии. Дефицит энергии, а также ограниченность топливных ресурсов с все нарастающей остротой показывают неизбежность перехода к

нетрадиционным (альтернативным источникам энергии). Электроэнергетика Белгородской области развита очень слабо. Необходимость в энергетике выполняется только на 10%. Недостающее количество энергии поступает из энергосистем Курской и Воронежской областей [2].

Человечество еще не достаточно использует знания в области получения энергии из природных, практически неисчерпаемых источников: тепла земных недр, энергии течения водоёмов и океанов, приливов и отливов, силы ветра. Потребляется громадное количество энергии. За год мы потребляем от 9 до 20 млрд. тонн топлива. С экологической точки зрения очень пагубно влияет на окружающую среду традиционные энергодобывающие технологии (в частности атомные электростанции – Чернобыльская АЭС, Фукусима-1), их применение неизбежно ведет к катастрофическому изменению климата уже в ближайшие десятилетия XXI века. Та страна, которая первая перейдёт полностью на альтернативную электроэнергетику, будет одной из лидеров в гонке за мировое господство и не зависима от стран поставщиков топлива и сырья для электроэнергетики и фактически диктовать цены на топливные ресурсы.

Цены на альтернативную энергию снижаются, на традиционную же постоянно увеличиваются. Численность населения на планете постоянно растёт, при этом всё трудней и трудней становится находить районы для строительства атомных электростанций (АЭС) и гидроэлектростанций (ГРЭС), в которых добыча энергии была бы наиболее безопасной как для человека так и для окружающей среды.

На территории Белгородской области энергия солнца не так уж высока, чтобы конкурировать с разными источниками энергии. Исходя из тех частей области, где нет других возможных источников, или действующие источники также не гарантируют постоянного энергоснабжения, использование солнечной энергии можно считать оправданным.

– использование энергии ветра по большей части на территории Белгородской области является целесообразным. Средняя скорость ветра на территории Белгородской области составляет около 5–7 м/с, что дает перспективы к развитию этого направления развития альтернативной энергетики. Единственным большим недостатком этого способа добычи энергии является ненадежность энергоснабжения в маловетренную спокойную погоду. Потому этот источник энергии лучше использовать в сочетании с другими источниками энергии [3].

– маловодность Белгородской области дает целесообразность использования энергии воды несколько ненадежный. Реки, расположенные на территории Белгородской области, в основном немногочисленны. Таким образом говорить о переходе на использование, например, гидротаранов – ненадежно. Надёжность и эффективность использования данного способа

преобразования водной энергии следует рассматривать отдельно в каждом конкретном случае.

– стоит отметить, что на всей территории Белгородской области оправдано использование тепловых источников энергии. Забор тепловой энергии возможен как из воздуха, так и из грунта, возможен и из водоемов. Лес является возобновляемым источником энергии. Однако в Белгородской области лесов достаточно малое количество, чтобы считать древесину источником энергии, выгодным и эффективным для использования в промышленных масштабах.

По совокупности полученных данных можно сделать вывод, что развитие энергетики в Белгородской области должно развиваться в направлении сочетания традиционных способов добычи энергии с альтернативными. Это станет одним из важнейших факторов развития области по всем направлениям экономики. И Белгородская область станет занимать лидирующее место в развитии не только традиционной энергетики, но и альтернативной, как более перспективной [4].

Использованные источники:

1. Самарина В.П. Проблемы устойчивого развития Белгородской области // Бюллетень Института устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации «На пути к устойчивому развитию России». – 2013. - № 55. – С. 50-52.
2. Д.Б.Вольфберг Теплоэнергетика. «Современное состояние и перспективы развития энергетики мира».
3. Основные показатели экономического и социального развития Белгородской области за 2013 год // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.belg.gks.ru>
4. Социально-экономические показатели Российской Федерации// Федеральная служба государственной статистики Филиала ОАО “МРСК Центра” – “Белгородэнерго” [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mrsk-1.ru/ru/about/branches/belgorodenergo/about/index.php>

*Филимонова Г.А.
аспирант 1 года обучения
ФГАОУ ВПО «Белгородский
национальный исследовательский университет» (НИУ БелГУ)
Институт управления
Россия, г. Белгород*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Статья посвящена вопросу организации проведения оценки профессиональной деятельности государственных гражданских служащих Белгородской области. В статье рассматривается порядок проведения оценки профессиональной деятельности с целью повышения её эффективности.

Ключевые слова. Государственный гражданский служащий, оценка профессиональной деятельности, показатели результативности деятельности, этапы проведения оценки, должностные обязанности, процедура оценки.

В условиях реформирования института государственной гражданской службы повышение эффективности профессиональной деятельности государственных гражданских служащих является одним из основных задач государственного управления. Поэтому совершенствование управленческих технологий, обеспечивающих повышение результативности деятельности государственных служащих, приобретает огромное значение.

В связи с этим рассмотрение технологии оценки профессиональной деятельности государственных гражданских служащих как процедуры оценки не столько потенциала, сколько результативности деятельности гражданских служащих за различные периоды времени, на сегодняшний день является особо актуальным.

Государственная гражданская служба как вид профессиональной деятельности имеет свои особенности, связанные с вопросами поступления на службу, увольнения, присвоения классных чинов, повышения квалификации, а также организации проведения оценки деятельности служащих в рамках проведения аттестации.

Порядок проведения аттестации определяется Федеральным законом от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [1], Указом Президента РФ от 01 февраля 2005 года № 110 «О проведении аттестации государственных гражданских служащих Российской Федерации» [2], а также распоряжением Губернатора Белгородской области от 07 ноября 2006 года № 936-р «О проведении аттестации государственных гражданских служащих» [3].

При проведении аттестации гражданских служащих основное внимание уделяется вопросам подтверждения соответствия гражданского служащего замещаемой должности государственной гражданской службы в рамках исполнения своих должностных обязанностей, закрепленных в должностных регламентах. Однако результаты аттестации являются односторонними, не учитывающими промежуточные результаты работы гражданских служащих.

На организацию проведения оценки профессиональной деятельности гражданских служащих оказывают влияние несколько факторов:

1. Иерархия оценки деятельности государственных органов и органов исполнительной власти. Например, оценка эффективности деятельности государственных органов осуществляется на основе Постановления Правительства РФ от 03.11.2012 № 1142 "О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 "Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации".

2. Различия по категориям и группам должностей гражданской службы, а также критерии эффективности служебной деятельности, определяемые в соответствии с группами должностей. В результате чего возникают трудности при определении специфических показателей результативности деятельности государственных служащих в соответствии с их функциональными особенностями.

3. отсутствие единого подхода к новым технологиям оценки деятельности гражданского служащего, направленного на разработку процедуры оценки профессиональной деятельности, включающей методы оценивания, показатели, сроки проведения оценки, а также организацию обеспечения обратной связи между «оцениваемыми» и «оценивающими».

Оценка эффективности деятельности гражданского служащего включает в себя:

1. Субъект оценки.
2. Объект оценки.
3. Научно разработанные показатели и критерии оценки деятельности государственных гражданских служащих.

Критерии оценки деятельности гражданских служащих основываются на обобщенных и специфических показателях. Обобщенные и специфические показатели эффективности деятельности гражданских служащих отражаются в должностном регламенте, который прилагается к служебному контракту[4].

Полный перечень обобщенных и специфических показателей эффективности и результативности государственных гражданских служащих в разрезе групп и категорий должностей определен в ст. 50 «Оплата труда государственных гражданских служащих» Федерального закона «О

государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2003 г. № 79-ФЗ. В названном нормативном акте также указан порядок стимулирования гражданских служащих в зависимости от достижения определенных показателей.

В Белгородской области нормативно-правовой базой, регламентирующей порядок оплаты труда на основе показателей результативности профессиональной деятельности, является постановление Губернатора Белгородской области от 29.03.2007 № 49 "Об оплате труда государственных гражданских служащих Белгородской области"[5].

В Постановлении определяется группа показателей, характеризующих показатели деятельности за особо важные и сложные задания, а также примерный порядок и показатели оценки деятельности гражданских служащих для выплаты ежемесячного денежного поощрения, основанной на достижении показателей результативности профессиональной служебной деятельности. Однако в названном нормативном акте оценка профессиональной деятельности определяется как достигнутый результат определённых действий служащего.

Для этого необходимо рассмотрение оценки профессиональной деятельности гражданских служащих как определённой процедуры, включающей методы анализа результатов деятельности, а также расширение перечня показателей и критериев результативности служебной деятельности. Поэтому необходимо:

1. Определить основные цели и задачи её проведения, исходя из должностного регламента гражданского служащего и специфики деятельности органа исполнительной власти. В рамках этого необходимо закрепление показателей за группами должностей гражданских служащих или конкретной должностью. Таким образом, деятельность гражданских служащих будет направлена на формирование нормативно – правовой базы, регламентирующей основы организации гражданской службы в области, работу с кадровым резервом, совершенствование механизмов стимулирования служащих и их профессиональное развитие.

Актуальным является рассмотрение вопроса о частоте проведения оценки профессиональной деятельности. Целесообразными могут быть варианты, когда периодичность оценки согласовывается с определенными периодами: ежегодная оценка – при предоставлении годового отчета о профессиональной служебной деятельности, оценка один раз в три года – при проведении аттестации.

Наряду с этим должно быть определено согласование методов оценки. В Белгородской области оценка служебной деятельности основывается на достижении критериев или индикаторов определённых показателей для достижения целей и задач органа исполнительной власти в рамках индикативного управления. Анализ профессиональной деятельности

гражданских служащих, в этом случае, основан на оценке достижения отдельными служащими целей, обозначенных в рамках конкретного периода времени.

2. Необходимо утверждение перечня плановых и формирование перечня фактических показателей профессиональной деятельности. А также согласование плановых и фактических показателей за конкретными гражданскими служащими.

К фактическим показателям могут быть отнесены: доля возвращенных документов на доработку, доля личных отработанных проектов, доля своевременно отработанных срочных документов, доля подготовленных особо важных документов.

В настоящее время анализ результатов деятельности гражданских служащих всех категорий должностей в Белгородской области основан на применении региональной информационно – аналитической системы «Мотив», позволяющей проводить оценку на основе 3 – х показателей: количественных, качественных, а также показателя соблюдения сроков исполнения задач.

При определении значения показателей необходимо обратить внимание на то, что показатели руководителей всей организации или структурных подразделений должны примерно на 60-70 % соответствовать целям деятельности организации. У гражданских служащих, не отнесенных к категориям «руководители» или «помощники» показатели на 60-70% должны отражать текущие результаты их деятельности.

3. Необходимо рассмотрение основных действий, направленных на достижение определённых результатов. В данном этапе необходимо выделение основных результатов текущей деятельности гражданских служащих.

4. Необходимо проведение оценки должен быть мониторинг состояния выполнения заданий руководства, а также анализ проделанной работы.

Итоги оценки эффективности профессиональной деятельности гражданских служащих могут быть обобщены на уровне структурных подразделений органа исполнительной власти или всего органа в целом. А также обозначены в виде рейтингов, отражающих позицию гражданского служащего по степени эффективности профессиональной служебной деятельности по требуемому уровню и динамике эффективности и результативности по отношению к предыдущему отчетному периоду.

Последним, завершающим этапом процедуры оценки профессиональной деятельности должно стать обеспечение обратной связи, основанной на конкретных замечаниях, своевременности, указания возможных действий для устранения выявленных недостатков, а также этичности в представлении полученных результатов.

Подводя итог, необходимо отметить, что в настоящее время существует необходимость в совершенствовании сложившейся системы проведения оценки профессиональной деятельности гражданских служащих для различных категорий и групп должностей или отдельных гражданских служащих. Поэтому оценка, включающая в себя показатели и критерии деятельности, ориентированные не только на изучение потенциала гражданских служащих, но и на промежуточные и итоговые результаты их работы Белгородской области позволит:

1. Объективно оценить степень достижения заданных общих и специфических показателей профессиональной служебной деятельности.
2. Определить основные «проблемные зоны», препятствующие эффективному исполнению своих должностных регламентов.
3. Обозначить технологии устранения недостатков в профессиональной деятельности государственных гражданских служащих, а также методы стимулирования к повышению эффективности работы гражданских служащих.

Таким образом, усовершенствованная система оценки профессиональной деятельности гражданских служащих направлена не только на анализ деятельности гражданских служащих, а на мониторинг текущей деятельности и выделение проблем в процессе работы государственного органа, органа государственной власти, отдельного структурного подразделения, а также каждого отдельного сотрудника.

Использованные источники:

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации: федер. закон от 27 июля 2004 г. № 79 -ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Информ. банк. «Версия Проф.». Разд. «Законодательство» (дата обращения: 15.01.2014).
2. О проведении аттестации государственных гражданских служащих Российской Федерации: Указ Президента РФ от 1 февраля 2005 г. № 110 // Информационно – правовой портал «Гарант» (дата обращения: 07.03.2014)/
3. Указ Президента РФ «О примерной форме служебного контракта о прохождении государственной гражданской службы Российской Федерации и замещении должности государственной гражданской службы Российской Федерации» от 16 февраля 2005 г. № 159 // СЗ РФ. 2005. № 8. Ст. 629.
4. Об оплате труда государственных гражданских служащих Белгородской области : постановление Губернатора Белгородской области от 29.03.2007 № 49 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Информ. банк. «Версия Проф.». Разд. «Законодательство» (дата обращения: 10.01.2014).
5. О проведении аттестации государственных гражданских служащих: распоряжение Губернатора Белгородской области от 07 ноября 2006 г. № 936-р // Губернатор и Правительство Белгородской области: офиц. сайт. // URL: <http://belregion.ru> (дата обращения: 01.02.2014)/

Филимонова О.О.
магистрант
факультет Экономики и управления предприятиями сервиса
Санкт-Петербургский государственный
университет сервиса и экономики
(подразделение Санкт-Петербургский государственный
экономический университет)
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ ПО ОКАЗАНИЮ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

Категория «эффективность» активно используется как в экономике, так и в юриспруденции, однако толкования указанного понятия не всегда совпадают, что может привести на практике, к серьезным противоречиям.

Во многом именно отсутствие единого понятия эффективности создает сложности при выработке методологии оценки эффективности.

Вместе с тем, нельзя забывать, что такая "сложность" вызвана многоплановостью самого предмета оценки, и является в ряде случаев адекватной ситуации.

В последнее время все больше становится очевидным, что недооценка некоторых критериев при оценке эффективности пагубно сказывается на ее результатах.

Ранее в науке был принят в основном подход к оценке эффективности прежде всего с точки зрения оценки таких критериев как объем производства (реализации) продукции (производственная эффективность) или финансовый результат (финансовая эффективность).

Такой подход был адекватен ситуации и как нельзя лучше подходил для целей оценки эффективности производственных предприятий. Он не исчерпал себя и по сей день, так как прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности любого хозяйствующего субъекта. Но условия современного общества, находящегося на постиндустриальной ступеньке развития, когда с каждым днем происходит количественное и качественное усложнение инфраструктуры, ставят новые задачи. Особенно остро данная ситуация ощущается в сфере «незримого», то есть услуг, и, в частности, юридических услуг, к которым – в том или ином аспекте – относится правовое обеспечение любых процессов или организаций.

В последние годы в науке складывается тенденция к расширению круга факторов, учитываемых при оценке эффективности деятельности предприятий. Особенное распространение получили разнообразные факторы и обстоятельства, связанные с людьми (с кадровым составом и с потребителями).

На первый план выходят следующие показатели:

- производительность как степень минимизации ресурсов при достижении эффективности, эта характеристика наиболее близка с экономическим подходом к эффективности;

- эффективность в понимании как степень, в которой процессы обслуживания удовлетворяют ожидания и нужды потребителей. Другими словами, это выпуск нужной продукции в нужном месте, в нужное время, по нужной цене;

- адаптивность - гибкость процессов обслуживания с целью приспособления их к будущему, изменения в ожиданиях потребителей и развитие услуг в этом русле изменений посредством внедрения разных инноваций в работу предприятия. К сожалению, данный критерий адаптивности в деятельности сервисного предприятия труднее всего вычлениить и измерить, хотя он приобретает огромное значение в условиях все ускоряющихся информационных и экономических процессах в мире.

Такой подход особенно близок специфике сервисной деятельности и оправдал себя позволив "открыть" новые резервы повышения эффективности деятельности по оказанию услуг, в том числе услуг юридических.

Если обобщить, то все предлагаемые новые методы сводятся к учету внешних и внутренних факторов, которые влияют на результат, но при расчете экономической эффективности не принимаются во внимание.

Данный подход во многом обусловлен характером предмета оценки, а именно, деятельности по оказанию юридических услуг.

Деятельность по оказанию юридических услуг независимо от отрасли представляет собой отношения по поводу оказания юридической помощи. И хотя легальные определения понятия "услуга" (ст. 779 ГК РФ, ст. 39 НК РФ) не содержат указания на ее связь с определенным результатом, но очевидно, что само оказание услуг должно создавать желаемый результат. "Неопределенный" характер результата такой деятельности затрудняет ее оценку.

Деятельности любой компании по оказанию юридических услуг, сопровождается рядом социальных целей и интересов разных групп, которые причастны к деятельности предприятия и влияют на уровень эффективности его деятельности. Например, это могут быть сотрудники компании, клиенты, налоговые органы, сотрудники и руководство конкурентов и т.д.

Все перечисленные социальные группы имеют различные цели и ценности (даже в рамках единой группы), руководствуются собственными интересами. Они могут сходиться в том, что прибыльное функционирование конкретной организации по оказанию юридических услуг для них важно, а могут иметь противоположные интересы, или даже менять их в зависимости от ситуации.

Но даже если все они сойдутся в главном, что прибыльное функционирование юридической компании и ее устойчивое развитие - для них важно, то все они по-разному определяют способы, посредством которых этой цели можно добиться. А также каждая группа определит свои, отличные от других конкретные ожидания от эффективной деятельности по оказанию юридических услуг. В этой связи методы оценки стали тесно коррелировать с целями и задачами менеджмента, пользуясь инструментами последнего для решения своих повседневных задач.

Такое понимание эффективности предприятия по оказанию юридических услуг требует использования, кроме экономических показателей, целого ряда дополнительных - организационных, социально-групповых, индивидуально-психологических и др. - показателей, отображающих многообразную деятельность этого сервисного предприятия.

При этом об эффективности работы предприятия свидетельствуют следующие показатели: наличие надежных партнеров; наличие клиентской базы (группы постоянных потребителей юридических услуг); принадлежность предприятия к корпоративно-общественным организациям; участие в общественных и государственных программах; репутация и имидж фирмы; текучесть кадров; число жалоб и судебных разбирательств с клиентами и др.

Именно такое представление об успешной деятельности по оказанию юридических услуг наиболее соответствует вырабатываемому ныне в экономической мировой практике сервиса. Такой качественный скачок в развитии методов оценки эффективности произошел в связи с накоплением огромного количества эмпирических данных.

Подводя итоги, необходимо заметить, что на сегодняшний день формирование новой методологии по оценке эффективности находится в стадии становления: отсутствуют строгие формализованные формы описания всех тех процессов, которые определяют эту эффективность, нет достоверной исходной информации по многим ее аспектам, не выработаны единые комплексные показатели эффективности.

*Филиппова И.А., к.э.н.
доцент*

*Полежайкина А.Е.
студент 3го курса*

*Ульяновский государственный технический университет (УлГТУ)
Россия, г. Ульяновск*

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются основные аспекты ценовой дискриминации, её условия для эффективного применения, а так же барьеры, которые могут возникать в сфере рыночной экономики при

осуществлении ценовой политики. Приведены положительные и отрицательные стороны данной монополистической торговли.

Ключевые слова: Ценовая дискриминация, рынок, ценовая политика, перепродажа, монополия, издержки, конкуренция, экономика.

Для того чтобы обеспечить себя наиболее выгодной прибылью, зачастую монополист использует такой вид ценовой политики, как ценовая дискриминация. Ценовая дискриминация это различие цен на один и тот же товар, где различие в цене не связано с издержками.

Действуя в условиях рынка совершенной конкуренции, предприятие вынуждено продавать весь объем продукции по той цене, которую предлагает ей рынок. Именно на рынке несовершенной конкуренции фирма приобретает большую или меньшую власть над ценой, путем её повышения среди конкурентов, с целью наибольшей прибыли. Такой феномен так же обусловлен тем, что если монополист назначит единую цену для всех слоев потенциальных клиентов, то он потеряет потенциальную прибыль, так как на рынке существуют покупатели, готовые платить больше чем допускают предельные издержки производства товара.

Для эффективной ценовой дискриминации должны выполняться следующие условия:

1) Наличие у фирмы рыночной власти. Монополист должен обладать достаточной властью среди рыночных конкурентов, чтобы контролировать цену на свою продукцию. Продавец должен контролировать ценовую политику фирмы, чтобы не допустить продажи товара с наименьшей ценой у конкурентов, в той части сегмента рынка, где его фирма продает свою продукцию гораздо дороже. Таким образом, контроль над ценой и объемом выпуска товара является одним из важнейших условий для эффективной ценовой дискриминации.

2) Способность фирмы дифференцировать потенциальных покупателей в зависимости от их уровня дохода. Потребители с высоким уровнем дохода не реагируют на изменения цены товара и действия фирмы, а потребители с низким уровнем дохода и склонны обращать внимание на тот товар, у которого более выгодная цена и резко реагируют на изменения цены продукта. Поэтому, прибыльная ценовая дискриминация требует наличия разных по ценовым оценкам товара покупателей, при том, такая разность должна быть легко контролируема и определяема.

3) Способность фирмы исключить перепродажу товара от одного покупателя к другому, где первая закупочная цена гораздо меньше, чем последующая. Если цена на товар значительно снижена, потребитель может купить данный товар с целью его перепродажи, т.е. с целью получения выгоды. Для того чтобы предотвратить такую угрозу, фирма должна создать искусственные барьеры между различными секторами рынка.

Подобные барьеры могут возникать из-за воздействия некоторых факторов, среди которых можно выделить:

- Высокие транзакционные издержки перепродажи способны предотвратить перепродажу товара: если монополист выигрывает от разницы в цене, он проигрывает от транзакционных издержек (транспортных тарифов). Несмотря на разные цены шоколадных батончиков «Сникерс», в Москве и Уфе, перепродажа, практически исключена, из-за дальности расстояния, т.е. затрат на транспортные расходы.

- Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения. Возможное осуществление ценовой дискриминации является одним из главных стимулов вертикальной интеграции. Например, если производитель конечной и поставщик промежуточной продукции входят в вертикально интегрированную фирму, конечная продукция может поставляться по цене, гораздо меньшей, в отличие от цен поставок «внешним» покупателям. Так же, между потребителем и поставщиком может быть составлен специальный контракт, который предусматривает исключение перепродажи.

- Особые качества товара. Производитель может придать своему товару специальные характеристики, которые понижают возможность найти покупателя для его перепродажи. Например, медицинский спирт из-за специальных добавок не может быть использован в производстве алкогольных напитков.

- Продажа специальных форм контракта. Монополист может продавать не товар, а варрант – ценную бумагу, которая удостоверяет право покупателя на соответствующую партию продукта. Иногда варрант действителен только для первых покупателей, из-за чего повышаются затраты на его перепродажу и снижается ее эффективность.

- Специальный вид товара. В отличие от продукта, услуги перепроданы быть не могут, поэтому это дает возможность поставщикам услуг осуществлять более активную ценовую дискриминацию по сравнению с поставщиками товаров.

Таким образом, в зависимости от того насколько грамотно осуществляются эти условия и как они сочетаются может быть осуществлена разная ценовая дискриминационная политика фирмы.

Так же, следует учитывать, что существуют несколько видов ценовой дискриминации, и каждый из них по-разному воздействуют на потенциальных клиентов, и имеет разные способы осуществления.

И так существует три типа ценовой дискриминации:

- Совершенная ценовая дискриминация;

Когда фирме удастся установить такие цены, что весь потребительский рынок переходит к ней. Это дает возможность устанавливать разные цены на каждую продаваемую единицу товара. Каждый покупатель платит за дополнительную единицу товара свою цену, равной индивидуальной цене спроса.

- Ценовая дискриминация в зависимости от объема покупки;

Когда устанавливается разная цена на разное количество товара. Например, оптом продукт купить дешевле, чем в розницу.

- Ценовая дискриминация по группам потребителей – разграничение рынков.

Установление различных цен для различных категорий покупателей. Например, для студентов, пенсионеров, юридических и частных лиц могут быть разные тарифы на какой-то определенный продукт (при предъявлении удостоверяющих документов).

В целом для экономики дискриминация цен является положительной, т.к. без нее была бы невозможна некоторая экономическая деятельность, не совершались бы многие сделки, не смогли бы производиться некоторые виды услуг. Ценовая дискриминация, при ее правильном использовании только повышает общественное благосостояние, делает доступными услуги для потребителей с разным уровнем дохода, а также усиливает рыночную власть предприятия. Однако присутствуют и отрицательные черты, такие как не оптимальность распределения ресурсов в межотраслевой и межтерриториальной деятельности. Более выгодными условиями для ценовой дискриминации, несомненно, является услуги, так как они не могут быть перепроданы.

Но следует заметить, что различная плата за один и тот же товар является несправедливой и обманчивой. Однако, такой феномен воздействует двояко, где выступают две стороны- продавцы и покупатели. Несомненно, для продавцов такая политика является действенной и прибыльной, а для покупателей весьма сомнительной и рискованной, т.к. приобретая данный товар он может заплатить сумму превышающую реальную стоимость продукта, пополнив бюджет производителя, за счет опустошения своего кармана, но с другой стороны в среде конкурентной ценовой борьбы среди производителей, сторона покупателей может заметно выиграть. Но не стоит забывать и про третью сторону- экономику в целом, ведь для экономической стороны такая политика является эффективной и весьма положительной, а значит и для всей совокупности общества в целом ценовая дискриминация играет важную роль в формировании системы мировой экономики.

Использованные источники:

1. Виньков А, Лебедев В. По ком плачет доктор // Эксперт. 2008. №33;

- 2.Вострикова Е.О. Ценовая дискриминация и стратегии размещения производства//Terra economicus.-2007.-№2.-57-61 с.
- 3.Вострикова Е. О. Ценовая дискриминация: пространственный аспект//Альманах современной науки и образования .-2007.-№4.-51-99 с.
- 4.Ковалев В. В. Основы теории финансового менеджмента: учеб.-практ. пособие. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. - 250 с.
- 5.Смирнова О.О. Регулирование ценовой дискриминации: нормативное определение и особенности выявления//Приволжский научный вестник .- 2013.-№9.-43-45 с.

Филиппова В.К.
студент
СВФУ им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск

ВНУТРИЛИЧНОСТНЫЕ КОНФЛИКТЫ

Внутриличностный конфликт представляет собой внутриличностное противоречие, воспринимаемое и эмоционально переживаемое человеком как значимая для него психологическая проблема, требующая своего разрешения и вызывающая внутреннюю работу сознания, направленную на его преодоление.

Внутриличностный конфликт — трудно разрешимое противоречие, вызванное столкновением между примерно равными по силе, но противоположно направленными интересами, потребностями, влечениями и т. п.

Проблема внутриличностных конфликтов существовала всегда. Как только человек научился мыслить, думать, он стал заложником таких вопросов как: «Почему? Зачем?». С этим видом конфликта сталкивается каждый, неважно какого он пола, сколько ему лет, какой у него социальный статус и образование.

В основе любого внутриличностного конфликта лежит переживание. Обычно, конфликты возникают при стрессе, не устойчивом психическом состоянии, когда у человека проблемы, решение которых затрудняет человека. Безусловно, говоря о внутриличностных конфликтах, нужно понимать, что в «чистом виде» внутриличностный конфликт не существует. Они всегда — результат воздействия на личность социальной среды. В общей группе внутриличностных конфликтов можно выделить две подгруппы:

- конфликты, возникающие как результат перехода объективных противоречий во внутренний мир (моральные конфликты, адаптационные)
- конфликты, возникающие из противоречий внутреннего мира личности (мотивационные, неадекватной самооценки). Они отражают отношение личности к окружающей среде.

Я провела опрос, среди моих подписчиков в социальной сети «Twitter». Респондентам предлагалось ответить на следующие вопросы: 1. Знаете ли Вы, что такое внутриличностный конфликт? 2) Переживали ли Вы внутриличностный конфликт? 3) Находитесь ли Вы сейчас в состоянии внутриличностного конфликта?

Результаты исследования показали, что 80% респондентов знают или просто сталкивались с понятием «внутриличностный конфликт», 100% опрошенных считают, что пережили внутриличностный конфликт и 41% считает, что на данный момент жизни, находятся в состоянии внутриличностного конфликта. Объясняют они это тем, что сейчас конец учебного года, им нужно решать что делать дальше, чем заняться. Большинство просто не знает ответа на эти вопросы, поэтому переживают сильные внутренние сомнения.

Внутриличностные конфликты очень опасны. Люди в таком состоянии особо нуждаются в поддержке со стороны близких, поэтому каждый член общества обязан быть терпимее и готовым выслушать и помочь любому человеку, который в этом нуждается.

*Филиппова В.К.
студент
СВФУ им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

СЕМЕЙНЫЕ КОНФЛИКТЫ

Конфликт – неотъемлемая часть жизни любого человека. Будь то межличностные конфликты или даже внутриличностные. К сожалению, в жизни каждого человека, также присутствуют семейные конфликты.

Человек – существо несовершенное. В нем одновременно уживаются добро и зло, достоинства и недостатки, смелость и осторожность, мягкость и строгость, честность и бесчестье. Поведение, настроение, эмоции человека изменчивы и зависят от его физического и психического состояния. Поэтому, когда человек живет и постоянно видит, общается с одним и тем же человеком, даже при отсутствии желания возникают конфликтные ситуации. Причины семейных конфликтов могут быть очень разнообразны. Психологи утверждают, что в возникновении конфликтов виновными являются обе стороны. Причинами для конфликтов могут послужить и распространённые модели поведения для каждого из супругов. В зависимости от того, какой вклад в конфликт вносит каждый из супругов, условно принято разделить модели поведения на несколько смысловых групп.

1. **Стремление самоутвердиться в семье.** Стремление к самоутверждению, как правило, охватывает все сферы взаимоотношений, поэтому тут конфликт может вспыхнуть в любой момент. Желание одного из

супругов занять руководящее положение в браке часто подкрепляется «родительскими» советами. Такое стремление противоречит основным принципам брака, среди которых сотрудничество и взаимоуважение. В таких ситуациях любая просьба может, расцениваться как посягательство на личную свободу, и создавать в семье напряжённую обстановку.

2. **Дидактические.** Привычка одного из партнёров поучать другого в чём бы то ни было. Такая модель поведения ведёт к семейным и супружеским конфликтам, за счёт того что ограничивает любое проявление самостоятельности и вносит постоянные разногласия во взглядах на жизнь.

3. **Сосредоточенность исключительно на своих делах.** Каждый взрослый человек имеет массу обязанностей перед начальством, родителями, детьми и т.д. поэтому, как правило, времени и сил на то чтобы участвовать или хотя бы следить за ходом дел супруга/супруги совсем не остаётся. Эта модель поведения особо часто прослеживается у молодожёнов, так как изменять своим уставленным жизненным привычкам никто из них не готов, поэтому возложение на их плечи дополнительных обязанностей приводит к возникновению конфликтов.

4. **«Озадаченность».** В повседневном общении между супругами всегда присутствует какая-то рутинность и озабоченность семейными проблемами, это приводит к недостатку совместных позитивных переживаний и как следствие – к появлению конфликтных ситуаций.

Очень важно, чтобы человек, вступая в брак, понимал, что у каждого свой индивидуальный характер, темперамент, привычки и особенности. Полностью избежать семейных конфликтов, конечно же, невозможно, но очень важно проявлять терпение и понимание, чтобы их было минимальное количество.

*Филиппова Л. В.
преподаватель специальных дисциплин
Государственное бюджетное образовательное
учреждение среднего профессионального
образования, г. Братск*

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА КАК ФАКТОР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ВЫПУСКНИКА

Одной из важнейших стратегических задач современного профессионального образования является формирование профессиональной компетентности будущих специалистов. Квалификационные характеристики по всем специальностям среднего профессионального образования новых образовательных стандартов третьего поколения содержат такие требования, как умение осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития; использовать информационно-коммуникативные

технологии для совершенствования профессиональной деятельности; заниматься самообразованием и т.д.. Обозначенные требования к подготовке студентов делают их конкурентоспособными на современном рынке труда.

В этой связи, всё большее значение приобретает самостоятельная работа обучающихся, создающая условия для формирования у них готовности и умения использовать различные средства информации с целью поиска необходимого знания.

Одной из форм, помогающих решить проблему, являются продуманные и систематизированные, логически и целенаправленно разработанные задания и упражнения для самостоятельной работы студентов, в которых перед ними последовательно выдвигаются познавательные задачи, решая которые они осознанно и активно усваивают знания и учатся творчески применять их в новых условиях.

Целевые направления самостоятельной работы студентов:

Для овладения и углубления знаний: составление различных видов планов и тезисов по тексту; конспектирование текста; составление тезауруса; ознакомление с нормативными документами; создание презентации.

Для закрепления знаний: работа с конспектом лекции; повторная работа с учебным материалом; составление плана ответа; составление различных таблиц.

Для систематизации учебного материала: подготовка ответов на контрольные вопросы; аналитическая обработка текста; подготовка сообщения, доклада; тестирование; составление кроссворда; формирование плаката; составление памятки.

Для формирования практических и профессиональных умений: решение задач и упражнений по образцу; решение ситуативных и профессиональных задач; проведение анкетирования и исследования.

Приёмы самостоятельной работы студентов

1. Работа с учебником. Для обеспечения максимально возможного усвоения материала и с учётом индивидуальных особенностей студентов

2. Семинар. Форма проведения семинара очень гибкая.

3. Задачное обучение. Выступают средством формирования у студентов системы интегрированных умений и навыков, применения необходимых для освоения профессиональных компетенций. Задачное обучение способно обеспечить целенаправленное, поэтапное формирование и контроль сформированности необходимых профессиональных компетенций.

4. Опорный конспект. Опорный конспект позволяет не только обобщать, повторять необходимый теоретический материал, но и даёт педагогу огромный выигрыш во времени при прохождении материала.

5. Тесты. Основное достоинство тестовой формы контроля – это простота и скорость, с которой осуществляется первая оценка уровня обученности по конкретной теме, позволяющая, к тому же, реально оценить готовность к итоговому контролю в иных формах и, в случае необходимости, откорректировать те или иные элементы темы.

Самостоятельная работа студентов отличается от других видов работы тем, что студент сам ставит себе цель, для достижения которой выбирает задание и вид работы. Самостоятельная работа прежде всего завершает задачи всех других видов учебной работы, позволяет развивать у студентов специальности 080114 «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» общие компетентности, развивать речь, умение участвовать в коллективном обсуждении и решении возникающих проблем, умения анализировать и обобщать:

- находить в разных информационных и нормативных источниках необходимую экономическую информацию и использовать ее в дальнейшем для самообразования, уметь оформлять презентации, использовать информационно-коммуникационных технологии (ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития; ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий; ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации);

- коллективно принимать решения, совместно выполнять работы (ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями; ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий);

- применять приобретенные знания и умения для решения поставленных задач, принимать решения, выявлять проблемы, осуществлять сбор необходимой информации (ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес; ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество; ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность; ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности)

Филиппова И.А., к.э.н.

доцент

Зотова М.С.

студент 3го курса

Ульяновский государственный технический университет (УлГТУ)

Россия, г. Ульяновск

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ

Аннотация: В статье рассматриваются основные аспекты налоговой системы Российской Федерации, её условия для эффективного применения, а так же минусы политики, которые могут возникать в сфере рыночной экономики при осуществлении управления государством. Приведены возможные изменения в налоговой системе для стабилизации экономической ситуации в стране.

Ключевые слова: Налоговая система, государство, ценовая политика, косвенные налоги, монополия, налоговый контроль, санкции, экономика.

Налоговая система - это совокупность налогов, сборов, других обязательных платежей и взносов в бюджет и государственные целевые фонды, действующие в установленном законом порядке.

Индивидуализация налоговых ставок, льгот и санкций запрещена, их можно дифференцировать по отраслям, производствам, регионам, но никак не по отдельным предприятиям.

Сущность и структура системы налогообложения определяется налоговой политикой, являющейся исключительным правом государства, которое проводит ее в стране самостоятельно, исходя из социально-экономических задач развития. Налоги- это необходимое звено экономических отношений в обществе.

Следует отметить, что государство заинтересовано в том, чтобы денежные средства, получаемые путем взимания налогов с имущества граждан и организаций, поступали в казну равномерно и постоянно в соответствии с планами по бюджету. Равномерное поступление денежных средств в бюджетные и внебюджетные фонды обеспечивает бесперебойное расходование денежных средств на запланированные цели, способствует выплате в установленные сроки заработной платы работникам.

Субъект налога - налогоплательщик, или конечный налогоплательщик, формально не несущий юридической ответственности, но фактически являющийся плательщиком через законодательно установленную систему переложения налога.

Объектом или предметом налогообложения выступают различные виды доходов, товаров и услуг, а также разные формы накопленного богатства или имущества

Налоговый контроль- важный элемент налоговой системы - специализированный финансовый контроль со стороны государственных

органов за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов и других обязательных платежей юридическими и физическими лицами, проводимый посредством налоговых проверок; получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сборов; проверки данных учета и отчетности; осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли) и в иных формах, предусмотренных НК РФ

Известно, что, налоговые органы списывают деньги со счетов налогоплательщиков на основании собственного одностороннего решения - без согласия налогоплательщика и без решения суда, что нарушает принцип презумпции невиновности.

По способу взимания налоги подразделяются на прямые и косвенные.

Через прямые налоги облагаются напрямую доходы, имущество и деятельность граждан, организаций и предприятий.

Косвенные налоги взимаются со стоимости товаров и услуг. Уплачивают эти налоги производители, которые обычно включают их величину в стоимость товара и перекладывают их тяжесть на покупателей.

Главные прямые налоги: подоходный налог с физических лиц; налог на прибыль (доход) предприятий; налог на имущество физических и юридических лиц; налог на пользование природными ресурсами; единый социальный налог.

Главные косвенные налоги: акцизы; налог на добавленную стоимость (НДС);

налог с продаж; таможенные платежи.

Кроме этих, применяются налоги и сборы: на доходы банков, от страховой деятельности, на воспроизводство минерально-сырьевых ресурсов, гербовые, лицензионные и регистрационные, госпошлина на наследство, земельный, лесной, на вмененный (совокупный) доход, за право торговли, за воду, на содержание милиции, на дороги и т.д.

В настоящее время налоговая система России основана на следующих принципах: единства налоговой системы; подвижности; стабильности; множественности налогов; исчерпывающего перечня региональных и местных налогов; однократности налогообложения; равенства и справедливости налогообложения.

В настоящее время есть нестабильность российских налогов, постоянная смена их видов, ставок, порядка уплаты, налоговых льгот и т.д., что объективно порождает значительные трудности в организации производства и предпринимательства, в анализе и прогнозировании финансовой ситуации, определении перспектив, исчислении бюджетных платежей.

Для создания оптимальных налогов необходимо:

а) налоговой политика должна быть направлена на стабилизацию, оздоровление и подъем экономики страны; б) налоговая система должна быть справедливой, не допускать произвольного толкования, быть понятной налогоплательщикам; в) налоги должны по возможности не влиять на принятие различными лицами экономических решений; г) издержки налогов должны быть сокращены на содержание администрации и соблюдение налогового законодательства; д) необходимо свести к минимуму использование налоговой политики для достижения социально-экономических целей; е) ставки налогов не должны превышать аналогичные ставки в соседних странах; ж) система налогов должна иметь минимум необоснованных льгот, быть увязанной с общей политикой ценообразования и ростом заработной платы; з) налоги должны быть доступны для предпринимательства, инвестиций, научно-технического прогресса

Налоговая система является одним из главных элементов рыночной экономики. Она выступает главным инструментом воздействия государства на развитие хозяйства, определения приоритетов экономического и социального развития. В связи с этим необходимо, чтобы налоговая система России была адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (в ред. Федерального закона от 26.11.2008 №224-ФЗ) // Российская газета, № 26 – 149, 06.08.2012.
2. Горшков С. Сбор налогов как инструмент управления региональной экономикой // Налоговый вестник № 4, 2007. с. 13-16.
3. Девярых Н.В. Цели и средства налоговой политики // Финансовое право, 2008, №5.
4. Свистунов А.А. Проблемы построения налоговой политики государства в процессе эволюции принципов налогообложения // История государства и права, 2006, №8.
5. Федеральные налоги и сборы с организаций / Под ред. Павловой Л.П., Гончаренко Л.И. М.: Статус-Кво 97, 2007.
6. Цапков В.Е. Понятие налоговой политики и основные направления ее развития на современном этапе // Финансовое право, 2007, №6.
7. Аналитические материалы и разработки Министерства по налогам и сборам РФ.
8. Журнал «Налоговый вестник» №7, 2007г.
9. Сайт ФНС России: www.nalog.ru

Филичкина Ю.Ю., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Кормилицына И.С.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ПОРЯДОК ОТКРЫТИЯ И ВЕДЕНИЯ ЛИЦЕВЫХ СЧЕТОВ В УПРАВЛЕНИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПО РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

В статье рассматривается порядок открытия и ведения лицевых счетов УФК по Республике Мордовия. Проведен анализ участников бюджетного процесса, полученных и принятых на учет расходных расписаний, проведенных платежных операций через УФК по РМ.

Ключевые слова: лицевые счета, казначейство, расходы, бюджет.

Управление Федерального казначейства по Республике Мордовия является территориальным органом Федерального казначейства и находится в непосредственном его подчинении. Финансовое обеспечение деятельности УФК осуществляется за счет средств федерального бюджета. В качестве одной из основных задач деятельности УФК обозначено кассовое обслуживание исполнения федерального бюджета на территории субъекта РФ. Для этого УФК наделено такими функциями как:

- 1) открытие в учреждениях ЦБ РФ и кредитных организациях счета по учету средств федерального бюджета и иных средств в соответствии с законодательством РФ;
- 2) осуществление в установленном порядке открытие и ведение соответствующих лицевых счетов, предусмотренных законодательством РФ;
- и другие.

Остановимся на второй обозначенной функции подробнее. В настоящее время УФК по РМ, как и все органы Федерального казначейства, имеет право открывать следующие виды лицевых счетов:

- 1) лицевой счет главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств;
- 2) лицевой счет бюджета;
- 3) лицевой счет получателя бюджетных средств;
- 4) лицевой счет администратора доходов бюджета;
- 5) лицевой счет для учета операций со средствами, поступающими во временное распоряжение федерального бюджетного учреждения;
- 6) лицевой счет главного администратора источников внутреннего финансирования дефицита бюджета (администратора источников

внутреннего финансирования дефицита бюджета с полномочиями главного администратора;

7) лицевой счет главного администратора источников внешнего финансирования дефицита бюджета (администратора источников внешнего финансирования дефицита бюджета с полномочиями главного администратора);

8) лицевой счет администратора источников внутреннего финансирования дефицита бюджета;

9) лицевой счет администратора источников внешнего финансирования дефицита бюджета;

10) лицевой счет иного получателя бюджетных средств;

11) лицевой счет для учета операций по переданным полномочиям получателя бюджетных средств [1].

Порядок открытия лицевых счетов включается в себя ряд этапов. Обозначим содержание каждого этапа.

1. Участник бюджетного процесса направляет в ФК или его территориальный орган по месту своего административно-территориального нахождения заявление на открытие лицевого счета и соответствующий виду открываемого лицевого счета пакет документов.

1а. Открытие лицевых счетов участникам бюджетного процесса федерального уровня осуществляется в соответствии с бюджетными полномочиями, указанными в Сводном реестре в соответствии с порядком ведения Сводного реестра, установленным Министерством финансов РФ;

2. УФК принимает к рассмотрению заявление на открытие лицевого счета и проводит проверку: представленных документов на предмет их полноты и корректного оформления и на соответствие вида лицевого счета, указанного в заявлении, бюджетным полномочиям бюджетного учреждения.

Для участников бюджетного процесса федерального уровня в рамках процедуры открытия лицевого счета УФК осуществляют проверку информации, указанной в представленных документах для открытия лицевого счета, к реквизитам в Сводном реестре.

3. В случае несоответствия заявления на открытие лицевого счета бюджетным полномочиям участника бюджетного процесса, либо несоответствия реквизитов, указанных в представленных документах, реквизитам в Сводном реестре, либо неполноты документов, а также неправильного оформления документов, УФК возвращает участнику бюджетного процесса полученные от него документы с указанием в протоколе проверки причин возврата и с занесением соответствующей записи в Журнал регистрации неисполненных документов.

4. В случае успешного прохождения проверок УФК открывает участнику бюджетного процесса соответствующий лицевой счет и присваивает ему номер.

Для открытия лицевого счета необходимо представить следующие документы:

- заявление на открытие лицевого счета(код формы по КФД 0531752);
- карточка образцов подписей(код формы по КФД 0531752);
- копия учредительного документа (устава) или положения об обособленном подразделении, заверенная учредителем либо нотариально;
- копия документа о государственной регистрации юридического лица, заверенную учредителем или нотариально, либо органом, осуществившим государственную регистрацию;

- копия приказа или иного распорядительного документа главного распорядителя, главного администратора доходов или главного администратора источников финансирования дефицита утвердившего перечень подведомственных распорядителей и получателей, администраторов доходов или администраторов источников финансирования дефицита, если в уставе, участника бюджетного процесса, не указаны его бюджетные полномочия и вышестоящие участники бюджетного процесса. Копия приказа или иного распорядительного документа, утвердившего перечень подведомственных участников бюджетного процесса, должна быть заверена в установленном порядке участником бюджетного процесса, представившим приказ или иной распорядительный документ, либо участником бюджетного процесса, издавшим приказ или иной распорядительный документ;

- копию правового акта, доведенного главным администратором доходов, в ведении которого находится администратор доходов, наделяющего участника бюджетного процесса полномочиями администратора доходов. Копия правового акта должна быть заверена в установленном порядке участником бюджетного процесса, представившим правовой акт, либо участником бюджетного процесса, издавшим правовой акт [2].

Вышеперечисленные документы являются общими для открытия всех видов лицевых счетов.

Для открытия же лицевых счетов определенного вида, либо конкретных разделов лицевого счета ПБС дополнительно представляются следующие документы:

1) для открытия ЛС ПБС или ЛС для учета операций со средствами во ВР:

- копия уведомления о постановке на учет в налоговом органе юридического лица

2) для открытия на ЛС ПБС раздела для учета операций по приносящей доход деятельности или ОРД:

- дополнительно представляются: копия учредительного документа, заверенная учредителем или нотариально; разрешение на ведение

приносящей доход деятельности; разрешение на осуществление оперативно-розыскных мероприятий

3) для открытия на ЛС ПБС раздела для учета операций за счет средств дополнительного бюджетного финансирования (арендных платежей):

- дополнительно представляется копия договора (при наличии) на передачу в аренду государственного имущества.

4) для открытия ЛС для учета операций по переданным полномочиям ПБС:

- учреждение (организация), которому передаются полномочия, дополнительно представляет копию договора (соглашения) между ПБС и учреждением (организацией) о передаче полномочий; копию учредительного документа учреждения, которому передаются полномочия, заверенную учредителем или нотариально.

5) для открытия ЛС ПБС или ЛС РБС по месту временной дислокации:

- дополнительно представляется разрешение главного распорядителя (распорядителя) средств федерального бюджета, в ведении которого находится распорядитель или получатель средств федерального бюджета с указанием срока временной дислокации.

По итогам 2013 года в УФК по Республике Мордовия обслуживается 2345 участников бюджетного процесса бюджетов всех уровней. Открыто порядка 6,0 тыс. лицевых счетов, из них 7% - это лицевые счета федерального уровня, 6% - республиканского, 87% - местного. Управлению в подразделениях сети Банка России и кредитных организациях открыто свыше 1,7 тыс. банковских счетов. В среднем в месяц УФК по Республике Мордовия проводит порядка 350 тыс. платежных операций [3].

Качество исполнения бюджета во многом зависит от организации процесса исполнения. Согласно плану деятельности Федерального казначейства в рамках Стратегической карты развития предусматривается развитие и оптимизация системы электронного документооборота (СЭД) органов Федерального казначейства с главными распорядителями, распорядителями, получателями бюджетных средств. Внедрение электронного документооборота способствует оперативному обмену документами, необходимыми для своевременного проведения операций по исполнению федерального бюджета.

Управлением Федерального казначейства по Республике Мордовия также осуществляется работа по системе (СЭД) и (СУФД) с распорядителями и получателями средств федерального бюджета. На рисунке 2 отражено количество заключенных договоров по системе электронного документооборота в течение 2009-2013 гг.



Рисунок 2 - Количество заключенных договоров с участниками бюджетного процесса по системе электронного документооборота УФК по РМ в течение 2009-2013 гг.

Основываясь на данных, представленных на рисунке 2, заключаем, что количество распорядителей средств федерального бюджета, с которыми УФК РМ работает по СЭД сокращается: с 9 (2010-2011 гг.) до 5 (2013 г.). Вместе с тем, больше, чем в два раза увеличилось количество получателей средств федерального бюджета, с которыми заключены договора по СЭД, в течение исследуемого периода. Если в 2009 г. их было только 34, то по итогам 2013 г. уже 76 получателя средств федерального бюджета подключились к данной системе.

По итогам 2013 г. на электронный обмен документами через СУФД-онлайн переведено 95% абонентов СЭД, обслуживаемых в Управлении. Используя СУФД-онлайн, получатели средств федерального бюджета представляют в Управление документы, подтверждающие возникновение денежного обязательства, в виде вложения к платежным документам, которые автоматически отражаются в АСФК. Одновременное представление вышеуказанных документов для их проверки и санкционирования способствует оптимизации использования рабочего времени специалистов Управления и, как следствие, повышению результативности их работы.

В таблице 1 отразим количество полученных и принятых на учет расходных расписаний. Расходные расписания формируются главным распорядителем средств федерального бюджета, главным администратором источников финансирования дефицита федерального бюджета по каждому из находящихся в его ведении распорядителю и получателю (иному получателю) средств федерального бюджета, администратору источников финансирования дефицита федерального бюджета с полномочиями главного администратора и администратору источников финансирования дефицита федерального бюджета, а также данному главному распорядителю средств

федерального бюджета как получателю средств федерального бюджета и главному администратору источников финансирования дефицита федерального бюджета как администратору источников финансирования дефицита федерального бюджета.

Таблица 1 - Количество полученных и принятых на учет расходных расписаний в части исполнения расходов федерального бюджета УФК по РМ в течение 2009-2013 гг.

Наименование	2009	2010	2011	2012	2013	2013 в % к 2009
Количество принятых на учет расходных расписаний, сформированных ГРБС (РБС)	9728	9197	7873	8694	7004	72,0%
Количество полученных расходных расписаний в адрес распорядителей и прямых получателей	1773	1807	1586	1536	1598	90,1%
в т.ч. направленных Межрегиональным операционным управлением ФК	1299	1150	1059	1063	1180	90,8%
УФК по другим субъектам	474	657	527	473	418	88,2%

Согласно данным, представленным в таблице 1, наблюдаем ежегодное сокращение (за исключением 2012 г.) количества принятых на учет УФК по РМ расходных расписаний, сформированных ГРБС (РБС) в течение рассматриваемого периода: в 2009 г. их количество составляло 9728, а в 2013 г. – 7004. Неоднозначная тенденция наблюдается в части количества полученных УФК по РМ расходных расписаний в адрес распорядителей и прямых получателей. Наибольшее их значение было зафиксировано в 2010 г. – 1807, наименьшее - в 2012 г. на уровне 1536.

Количество проведенных платежных операций через УФК по РМ за 2009-2013 гг. отразим в таблице 2.

Таблица 2 – Количество проведенных платежных операций через УФК по РМ за 2009-2013 гг.

Наименование	2009	2010	2011	2012	2013	2013 в % к 2009
Количество платежных операций по исполнению расходов федерального бюджета	167850	73978	70619	82202	79670	47,5%
Количество платежных операций по учету средств, поступающих во временное распоряжение получателя бюджетных	53077	15375	23965	199801	239100	450,5%

средств						
Количество платежных операций со средствами федеральных бюджетных учреждений	8561	1313	1698	88759	104723	1223,3%

На основании данных, отраженных в таблице 2, заключаем, что практически в два раза сократилось количество платежных операций по исполнению расходов федерального бюджета в сравнении с 2009 г. В течение 2010-2013 гг. их уровень колеблется в диапазоне 70619-82202, в то время как в 2009 г. было проведено 167850 платежные операции. Это объясняется увеличением сумм, проводимых в рамках одной платежной операции. Количество платежных операций по учету средств, поступающих во временное распоряжение получателя бюджетных средств, напротив, резко увеличилось в 2012-2013 гг. и составило 199801 и 239100 соответственно, хотя в течение 2010-2011 гг. их уровень был ниже 24000. Темп роста 2013 г. в сравнении с 2009 г. составил 450%. Аналогичная тенденция, но с гораздо большей амплитудой, характеризует количество платежных операций со средствами федеральных бюджетных учреждений: по отношению к 2009 г. оно увеличилось в 12 раз и составило 104723.

В соответствии с порядком учета бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета, утвержденного приказом Минфина РФ от 19.08.2008 г. N 98н УФК по РМ ставит на учет сведения о принятом бюджетном обязательстве, регистрирует заявки на внесение изменений в бюджетное обязательство, заявки на перерегистрацию бюджетного обязательства. Также УФК имеет право аннулировать сведения о бюджетном обязательстве и заявки на внесение изменений в бюджетное обязательство с направлением протокола клиентам об аннулировании. При превышении бюджетным обязательством неиспользованного остатка доведенных бюджетных данных такое бюджетное обязательство принимается на учет не позднее двух рабочих дней после получения сведений об обязательстве. УФК ежедневно проводит мониторинг отправки уведомлений до вышестоящих распорядителей с МОУ ФК, которые направляются в случае превышения бюджетным обязательством свободных остатков лимитов бюджетных обязательств. На рисунке 2 покажем результаты учета бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета УФК по РМ за 2012-2013 гг.



Рисунок 2 – Показатели учета бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета УФК по РМ за 2012-2013 гг.

Представленная на рисунке 5 информация свидетельствует о том, что в результате увеличения общего количества поставленных на учет Сведений о принятом бюджетном обязательстве от 4672 (2012 г.) до 10011 (2013 г.) количество зарегистрированных заявок на внесение изменений в бюджетное обязательство и заявок на перерегистрацию бюджетного обязательства также увеличилось с 1319 до 4595 и с 85 до 126 соответственно. Также возросло количество аннулированных сведений о бюджетном обязательстве и аннулированных заявок на внесение изменений в бюджетное обязательство. В течение 2012-2013 гг. было направлено 1570 и 1989 (соответственно по годам) уведомлений о превышении бюджетных обязательств свободных остатков ЛБО.

Таким образом, существует особый порядок открытия и ведения лицевых счетов органами Казначейства. По итогам 2013 года в УФК по Республике Мордовия обслуживается 2345 участников бюджетного процесса бюджетов всех уровней. Открыто порядком 6,0 тыс. лицевых счетов, из них 7% - это лицевые счета федерального уровня. Увеличивается в течение 2009-2013 гг. Количество заключенных договоров с участниками бюджетного процесса по системе электронного документооборота УФК по РМ, что способствует ускорению обработки информации и, следовательно, повышению качества кассового исполнения бюджета. Сокращение количества полученных и принятых на учет расходных расписаний при увеличении общей суммы расходов федерального бюджета, направляемых в экономику Республики Мордовия, говорит об увеличении расходных обязательств, отражаемых в каждом расходном расписании. Практически в два раза сократилось количество платежных операций по исполнению расходов федерального бюджета в сравнении с 2009 г. Это объясняется увеличением сумм, проводимых в рамках одной платежной операции. В

связи с увеличением общего количества поставленных на учет Сведений о принятом бюджетном обязательстве количество зарегистрированных заявок на внесение изменений в бюджетное обязательство и заявок на перерегистрацию бюджетного обязательства также увеличивается.

Использованные источники:

1. Приказ Казначейства России от 21.06.2013 №8н «О внесении изменений в Порядок открытия и ведения лицевых счетов территориальными органами Федерального казначейства, утвержденный приказом Федерального казначейства от 29 декабря 2012 г. №24н»
2. Бабурин А. В. Казначейская система исполнения бюджетов Учебное пособие [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://userdocs.ru/ekonomika>
3. Официальный сайт Казначейства России [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: www.roskazna.ru

**Филичкина Ю.Ю., к.э.н.
доцент**

кафедра «Финансы и кредит»

Кормилицына И.С.

студент 5 курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

ОРГАНИЗАЦИЯ КАЗНАЧЕЙСКОГО ИСПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ПО РАСХОДАМ

В статье рассматриваются расходы федерального бюджета в Республике Мордовия. Проведен анализ динамики и структуры расходной части федерального бюджета.

Ключевые слова: расходы, бюджет, бюджетные ассигнования, лимиты бюджетных обязательств.

Выполнение обязательств государства в виде осуществления расходов бюджета напрямую зависит от сложившейся макроэкономической обстановки. Исследуемый период времени (2009-2013 гг.) считается посткризисным в мировом масштабе, и, следовательно, определяет непростые условия для исполнения бюджета.

Характеризуя макроэкономическое положение страны в 2013 году, можно отметить, что наблюдалось снижение темпов роста российской экономики, прирост ВВП России составил 1,3%, что связано как со сложной ситуацией в мировой экономике, так и с замедлением темпов роста внутреннего спроса [1].

По данным Министерства экономики Республики Мордовия социально-экономическая ситуация в регионе за 2013 год характеризовалась увеличением объемов отгруженной промышленной продукции крупными и

средними предприятиями, сельскохозяйственного производства, инвестиций в основной капитал, сохранением положительной динамики на потребительском рынке, стабильной ситуацией на рынке труда. Увеличились среднемесячная номинальная начисленная и реальная заработная плата, реальные располагаемые денежные доходы населения, денежные доходы на душу населения [2].

Чтобы обозначить влияние расходов федерального бюджета на социально-экономическое положение Республики Мордовия в течение 2009-2013 гг., проанализируем распределение бюджетных ассигнований и лимитов бюджетных обязательств по разделам расходов бюджетов через Управление Федерального казначейства по Республике Мордовия (таблица 1)

Таблица 1 – Распределение расходов федерального бюджета в Республике Мордовия за 2009-2013 гг., млн.руб.

Наименование раздела	Бюджетные ассигнования, Лимиты бюджетных обязательств				
	2009	2010	2011	2012	2013
"Общегосударственные вопросы"	1 545,7	1 486,9	1 694,0	1 476,5	1 573,6
"Национальная оборона"	299,3	355,2	216,7	154,5	161,2
"Национальная безопасность и правоохранительная деятельность"	4 253,8	4 483,0	5 410,0	8 294,0	9 438,8
"Национальная экономика"	280,6	319,3	366,9	168,0	241,6
"Жилищно-коммунальное хозяйство"	405,2	46,8	50,2	163,0	58,2
"Охрана окружающей среды"	53,1	68,7	138,7	37,9	18,8
"Образование"	1 830,5	1 850,0	2 301,8	614,2	331,3
"Здравоохранение"	262,2	294,9	395,6	351,8	408,2
"Социальная политика"	114,7	126,7	177,4	330,9	349,1
ИТОГО:	9 045,2	9 031,5	10 751,3	11 590,8	12 580,7

Согласно данным, представленным в таблице 1, наблюдается тенденция по увеличению бюджетных ассигнований федерального бюджета, направляемых в экономику Республики Мордовия. Такому повышательному тренду способствовало увеличение следующих разделов расходов: общегосударственные расходы, национальная безопасность и правоохранительная деятельность, здравоохранение, социальная политика. По остальным разделам произошло сокращение расходов.

Особо следует выделить расходы по разделу «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность», их абсолютный рост за

2009-2013 гг. составил 5 185 млн.руб. Причиной существенно увеличившихся расходов по данной статье стало реформирование в течение 2012-2013 гг. системы денежного довольствия и пенсионного обеспечения военнослужащих и приравненных к ним категорий граждан, в результате которого уровень оплаты их труда повысился в 2 раза. Кроме того, начиная с 1 января 2012 г. финансовое обеспечение полиции полностью стало финансироваться за счет федеральных средств бюджета.

Расходы на образование не имеют определенной тенденции: рост с 1830,5 млн.руб. (2009 г.) до 2301,08 млн.руб. (2011 г.) сменился стремительным падением в последующих годах. Разница между наибольшим и наименьшим значением составила 1 970,5 млн.руб.. Уменьшение бюджетных ассигнований на образование обусловлено передачей с 1 января 2012 года обеспечения деятельности образовательных учреждений среднего профессионального образования за счет средств регионального бюджета Республики Мордовия, а также завершением в 2013 году реализации мероприятий по модернизации региональных систем общего образования и федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России».

Чтобы понять, как изменялись бюджетные ассигнования в разрезе каждого года, составим таблицу, где отразим темп роста/снижения расходов.

Таблица 2 – Динамика изменений расходов федерального бюджета в Республике Мордовия

Наименование раздела	2010 к 2009		2011 к 2010		2012 к 2011		2013 к 2012		2013 к 2009	
	млн. руб.	%	млн.руб.	%	млн.руб.	%	млн.руб.	%	млн.руб.	%
Общегосударственные вопросы	- 58,80	96,2	207,10	113,9	- 217,50	87,2	97,10	106,6	27,90	101,8
Национальная оборона	55,90	118,7	- 138,50	61,0	-62,20	71,3	6,70	104,3	- 138,10	53,9
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	229,20	105,4	927,00	120,7	2 884,00	153,3	1 144,80	113,8	5 185,00	221,9
Национальная экономика	38,70	113,8	47,60	114,9	- 198,90	45,8	73,60	143,8	-39,00	86,1
Жилищно-коммунальное хозяйство	- 358,40	11,5	3,40	107,3	112,80	324,7	- 104,80	35,7	- 347,00	14,4
Охрана окружающей среды	15,60	129,4	70,00	201,9	- 100,80	27,3	-19,10	49,6	-34,30	35,4

Образование	19,50	101,1	451,8 0	124,4	- 1687,6 0	26,7	- 282,9 0	53,9	-1 499,20	18,1
Здравоохране ние	32,70	112,5	100,7 0	134,1	-43,80	88,9	56,40	116,0	146,00	155,7
Социальная политика	12,00	110,5	50,70	140,0	153,50	186,5	18,20	105,5	234,40	304,4
ИТОГО:	- 13,70	99,8	1 719,8 0	119,0	839,50	107,8	989,9 0	108,5	3 535,50	139,1

Представленная в таблице 2 информация свидетельствует о том, что расходы по разделу «Общегосударственные вопросы» не имеют определенной тенденции и, в сравнении с другими разделами, относительно постоянны: наибольший рост за год был в 2011 г. и составил 14%, а снижение – в 2012 г. на 13%.

Расходы в рамках раздела «Национальная оборона» продемонстрировали рост в 2010 г. на 19% или на 56 млн. руб. в абсолютном выражении, а в последующих периодах времени наблюдалось их существенное сокращение: в итоге расходы в 2013 году по данному разделу составили лишь 54% от уровня 2009 г. Это вызвано реформой вооруженных сил РФ 2008-2009 гг., которая предусматривает значительное сокращение численности воинских частей, следовательно, и расходов на оплату их труда.

Росту расходов по разделу «Национальная экономика» в 2010-2011 гг., который ежегодно составлял 13-14%, также способствовала подготовка к празднованию Тысячелетия единения мордовского народа с народами Российского государства, которое проходило в республике в конце августа 2012 года. Средства направлялись на строительство дорог, больниц, детских садов, школ, спортивных и культурных объектов. Если сравнивать 2012 г. с 2011 г, то расходы по данному разделу сократились на 200 млн.руб., а в 2013 г. (по отношению к 2012 г.) увеличились на 73,6 млн. руб. Во многом это явилось следствием завершения следующих инвестиционных проектов в Мордовии, софинансирование которых осуществлялось в том числе и за счет средств федерального бюджета:

- строительство комбикормового завода в Рузаевском районе Республики Мордовия;

- создание коммунальной и энергетической инфраструктуры и строительство завода по производству твердых сыров мощностью 250 тонн молока в сутки в г. Инсар.

Расходы по статье «Жилищно-коммунальное хозяйство» резко сократились в 2010 г. на 358 млн.руб. и составили 11,6% от уровня 2009 г. Это явилось следствием того, что с 2010 года предусматривался отказ от софинансирования из федерального бюджета отдельных полномочий субфедерального уровня в части услуг ЖКХ. В соответствии с Жилищным

кодексом РФ и нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации финансирование расходов по предоставлению субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг осуществляется из бюджетов субъектов РФ. К началу 2002 года у субъектов Российской Федерации образовалась значительная задолженность по выплате гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг. В целях оказания финансовой помощи регионам по выполнению ими полномочий по предоставлению субсидий гражданам и ликвидации задолженности, с 2002 года в федеральном бюджете предусматривались средства на частичное возмещение расходов бюджетов по предоставлению гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг. К 2010 году доля выплаченных гражданам субсидий из бюджетов субъектов Российской Федерации составила более 95% от начисленных, поэтому было решено с 2010 года отменить софинансирование указанных расходов из федерального бюджета [3]. В 2011 г. расходы по статье «Жилищно-коммунальное хозяйство» несколько увеличились в сравнении с 2010 г. (рост составил 7%), в 2012 г. расходы по данному разделу увеличились на 113 млн.руб., но в 2013 г. сократились почти на столько же – на 104 млн.руб.

Увеличение бюджетных ассигнований из федерального бюджета в течение 2010-2011 гг., направленных на охрану окружающей среды, составило 129% и 260% в сравнении с 2009 г. В последующие годы финансирование расходов по данной статье в большей степени стало осуществляться за счет средств республиканского бюджета, что выражается в следующих значениях: темп роста в 2012 году составил 71,3% от уровня 2009 года, в 2013 году – 35,4%. Кроме того, планируется и дальше сокращать финансировать расходы по данному направлению за счет федерального бюджета и больше использовать республиканские средства. Так, в рамках государственной программы Республики Мордовия «Охрана окружающей среды и повышение экологической безопасности на 2014-2018 годы» к 2019 году в Мордовии планируется увеличение количества мероприятий, направленных на повышение уровня экологической культуры, воспитания и просвещения населения республики. Программа также предусматривает внедрение системы современных технологий сбора отходов, в том числе строительство мусороперерабатывающего комплекса в Саранске и семи мусороперегрузочных станций в районах республики.

Динамика расходов федерального бюджета на социальную сферу Республики Мордовия неоднозначна: положительная тенденция наблюдается по разделам «Здравоохранение» и «Социальная политика». Расходы на образование, финансируемые за счет федеральных средств, сокращаются в 2012-2013 годах, что в относительном выражении к уровню 2009 года выглядит как 33,6% и 18,1%.

Расходы в области социальной политики ежегодно демонстрировали рост: наибольший из них был отмечен в 2012 году – увеличение составило 86% в сравнении с 2011 г. В итоге за рассматриваемый период расходы по разделу «Социальная политика» увеличились в 3 раза. Это стало возможным, в основном, за счет мер по обеспечению сбалансированности бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации. Также в рамках проведения мероприятий по ликвидации бедности среди пенсионеров с самым низким уровнем доходов, начиная с 2010 года установлена федеральная социальная доплата к пенсии и региональная социальная доплата к пенсии, в результате чего выполнена задача по достижению общего уровня материального обеспечения каждого пенсионера не ниже величины прожиточного минимума пенсионера в субъекте Российской Федерации.

Расходы федерального бюджета, направляемые на здравоохранение Республики Мордовия, в течение 2009-2013 гг. имеют положительную тенденцию за исключением 2012 г., когда произошло их сокращение на 43 млн.руб. или 11%. Уменьшение расходов федерального бюджета на здравоохранение было вызвано, в основном, тем, что в рамках проводимой реформы здравоохранения денежные выплаты врачам, участковым врачам-педиатрам, врачам общей (семейной) практики, медицинским сестрам, работающим с названными врачами в муниципальных учреждениях, медицинскому персоналу фельдшерско-акушерских пунктов, а также врачам, фельдшерам и медсестрам, по проведению мероприятий по дополнительной диспансеризации работающих граждан, диспансеризации пребывающих в стационарных учреждениях детей-сирот и детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, планируется осуществлять за счет средств обязательного медицинского страхования. В целом расходы по разделу «Здравоохранение» увеличились за рассматриваемый пятилетний период на 55%. Продолжение реализации программ здравоохранения соответствует проводимой политике государства по повышению доступности медицинской помощи.

Обозначенные тенденции наглядно можно представить на рисунке 1 (за базисный мы приняли значения расходов 2009 года).

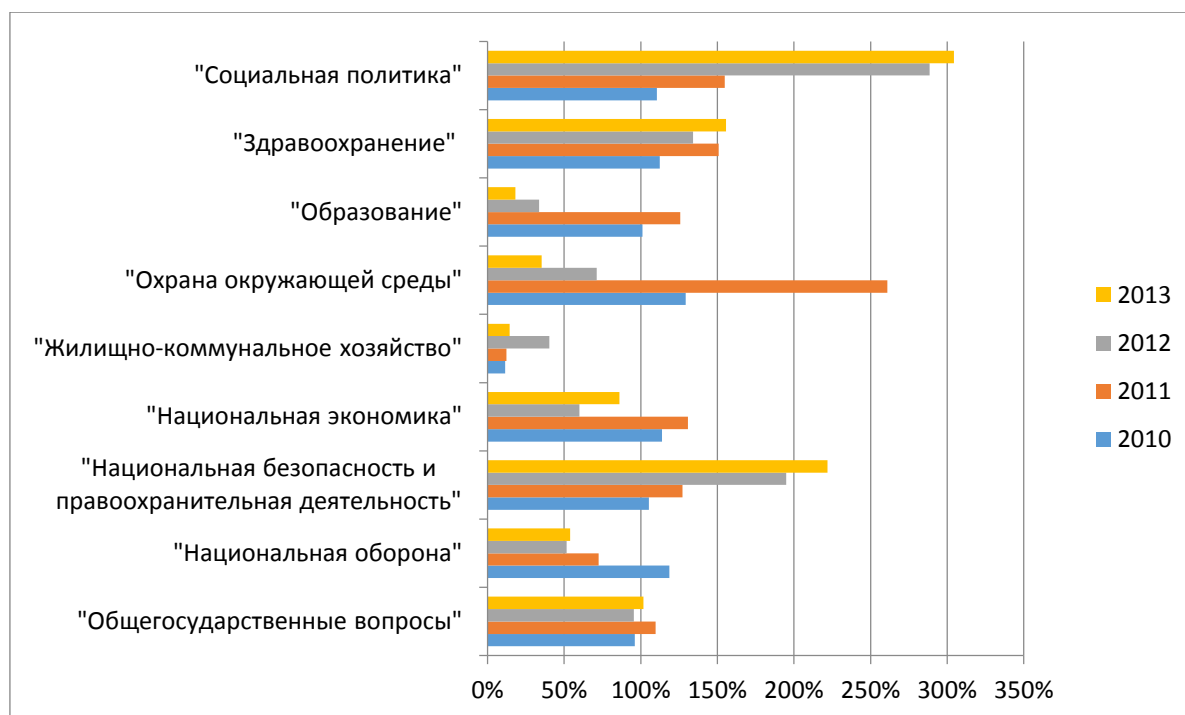


Рисунок 1 - Динамика расходов федерального бюджета в Республике Мордовия за 2010-2013 гг., %

Рассмотрим расходную часть федерального бюджета, исполняемую через УФК по РМ, в структурном выражении (таблица 3).

Таблица 3 – Структура расходов федерального бюджета в Республике Мордовия за 2009-2013 гг.

Наименование раздела	Удельный вес				
	2009	2010	2011	2012	2013
"Общегосударственные вопросы"	17,1%	16,5%	15,8%	12,7%	12,5%
"Национальная оборона"	3,3%	3,9%	2,0%	1,3%	1,3%
"Национальная безопасность и правоохранительная деятельность"	47,0%	49,6%	50,3%	71,6%	75,0%
"Национальная экономика"	3,1%	3,5%	3,4%	1,4%	1,9%
"Жилищно-коммунальное хозяйство"	4,5%	0,5%	0,5%	1,4%	0,5%
"Охрана окружающей среды"	0,6%	0,8%	1,3%	0,3%	0,1%
"Образование"	20,2%	20,5%	21,4%	5,3%	2,6%
"Здравоохранение"	2,9%	3,3%	3,7%	3,0%	3,2%
"Социальная политика"	1,3%	1,4%	1,7%	2,9%	2,8%
ИТОГО:	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Наибольшую долю в структуре расходов федерального бюджета, финансируемых в экономику Республики Мордовия, имеют расходы на национальную безопасность и правоохранительную деятельность, причем их удельный вес в общей структуре расходов имеет тенденцию к увеличению: 47% в 2009 г. против 75% в 2013 г.

Расходы на образование в течение 2010-2012 гг. занимали второе место по удельному весу и составляли 20-21%. В последующих годах они сокращались. В 2013 г. их доля равнялась 2,6%.

Третьей по величине статьей расходов являются расходы по разделу «Общегосударственные вопросы». Их доля в общей сумме расходов снизилась с 17,1% в 2009 г. до 12,5% в 2013 г. Аналогичный тренд наблюдается по следующим разделам расходов: «Национальная оборона», «Национальная экономика», «Жилищно-коммунальное хозяйство», «Охрана окружающей среды». На долю каждого из них приходится менее 2% в структуре расходов 2013 г.

В течение рассматриваемого периода наблюдается устойчивая тенденция по увеличению доли расходов по разделу «социальная политика»: от 1,3% (2009 г.) до 2,8% (2013 г.). Доля расходов федерального бюджета, направляемых на здравоохранение Республики Мордовия, за исследуемый период относительно постоянна и находится в диапазоне 2,9%-3,7%.

На рисунке 2 покажем структуру расходов, финансируемых из федерального бюджета в Республику Мордовия.

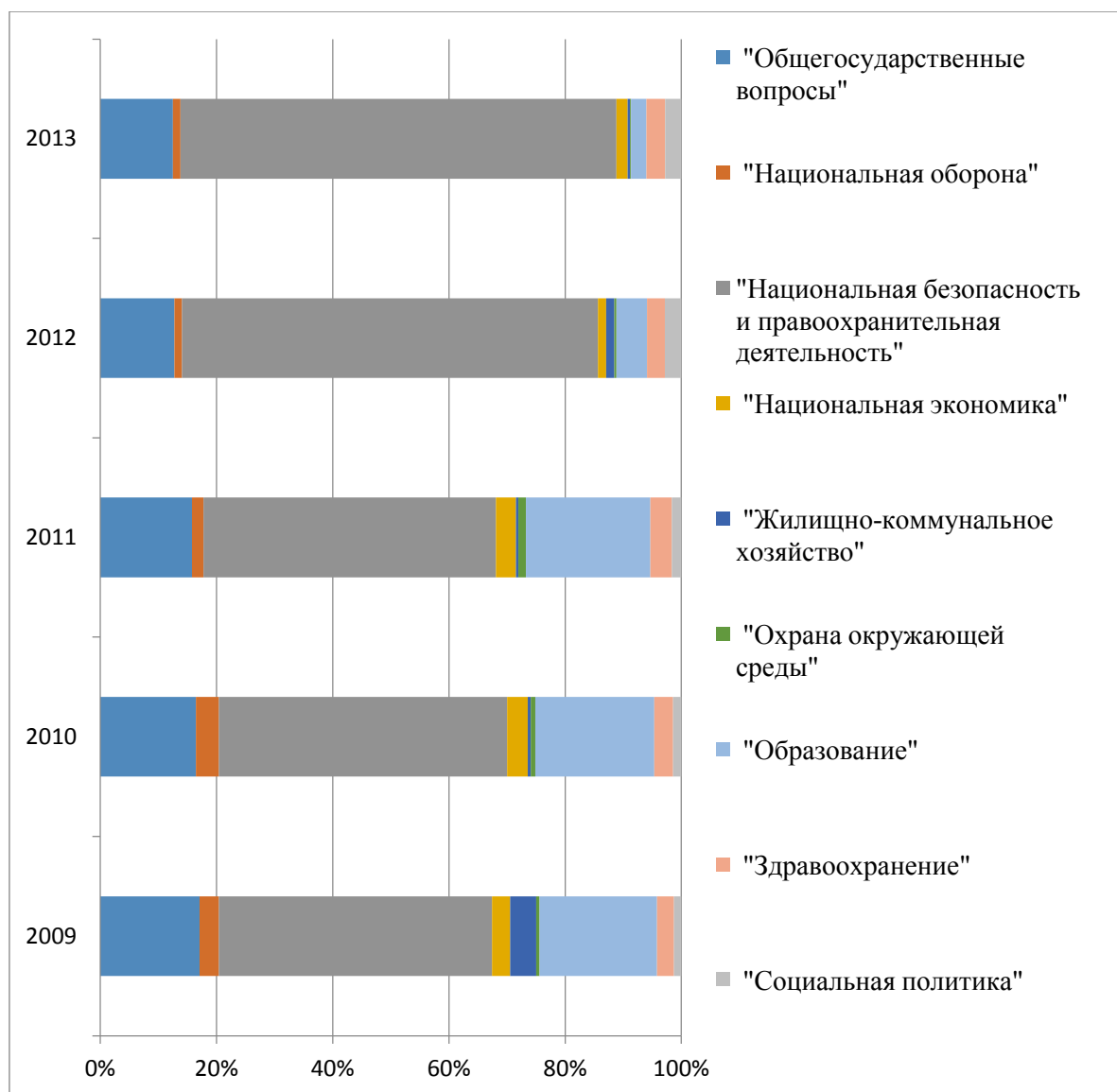


Рисунок 2 - Структура расходов федерального бюджета в Республике Мордовия за 2009-2013 гг., %

Таким образом, за рассматриваемый период времени увеличился размер бюджетных ассигнований федерального бюджета, распределяемых через УФК по РМ в экономику региона. Особо динамичный рост показали расходы по разделу «национальная безопасность и правоохранительная деятельность». Вместе с тем, существенно снизились расходы федерального бюджета, финансируемые на образование и жилищно-коммунальное хозяйство субъекта. Причиной является перераспределение между федеральным и субфедеральным уровнем обязательств по финансированию отдельных статей расходов.

Использованные источники:

1. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (предварительные итоги). – Москва. 2014. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/budget/federal_budget

2. Информация о социально-экономическом развитии Республики Мордовия за 2013 год [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://mineco.e-mordovia.ru/>
3. Основные направления бюджетной политики на 2010 год и плановый период 2011 и 2012 годов [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/>
4. Официальный сайт Казначейства России [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: www.roskazna.ru

*Филиппова И.А., к.э.н.
доцент*

*Ишмукова А.А.
студент 3го курса*

*Ульяновский государственный технический университет (УлГТУ)
Россия, г. Ульяновск*

ИЗМЕНЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОСТРАНСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются основные аспекты изменения инвестиционно-производственного пространства в условиях глобализации для эффективного применения, а так же барьеры, которые могут возникать в сфере рыночной экономики при растущих изменениях в мире. Приведены положительные и отрицательные стороны данного изменения.

Ключевые слова: Инвестиции, рынок, производство, глобализация, издержки, конкуренция, экономика, производственное пространство, инвестиционное пространство.

Происходящие в мировой экономике перемены проявляются в различных формах мирохозяйственных связей международной торговле, движении капитала, производственной кооперации, транснациональной деятельности.

Усиление влияния глобализации и интернационализации на названные процессы способствует усилению межфирменной и межстрановой конкурентной борьбы и формированию новых сфер конкуренции. Это обуславливает необходимость оптимального использования материально-финансовых и производственных ресурсов территориально сопряженных стран, позволяя укрепить свои позиции в глобализирующейся экономике, использовать потенциал крупного экономического пространства, выступать единой силой против внешних конкурентов на мировом рынке.

Особую актуальность проблемы пространственной экономики приобретают для стран с переходной экономикой, что связано с процессами их вовлечения в структуру мирового хозяйства и необходимостью быстрой трансформации всех составляющих экономического пространства.

Открытость экономики приводит к тому, что национальное экономическое пространство становится частью глобальной среды и

поддается структурным изменениям вследствие различных интеграционных и дезинтеграционных процессов. Важнейшими составными частями экономического пространства, которые непосредственно влияют на качество воспроизводственного процесса, являются производственное и инвестиционное пространства.

Инвестиционное пространство в самом общем понимании представляет собой форму существования инвестиционной деятельности, которая проявляется в инвестиционном процессе. Оно имеет институционную природу, и выступает как система отношений, которая составляется между субъектами инвестиционного процесса по поводу ожидаемых результатов их деятельности: его источником является экономический интерес, а основное условие его существования заключается в определенном уровне согласованности интересов экономических субъектов.

Международное инвестиционное пространство представляет собой соединение, с одной стороны, однородности инвестиционных процессов, институтов и хозяйственных механизмов в пределах глобальной экономики и, с другой стороны, объективного разнообразия условий, форм и результатов международной инвестиционной деятельности в разных странах и интеграционных образованиях в рамках пространственной экономики как «единства разнообразного». В таком понимании, международное инвестиционное пространство выступает как соединение единых базовых черт международного инвестиционного процесса и его региональной неоднородности. Направление и динамику развития инвестиционного процесса и пространства обуславливают особенности развития производственного процесса и пространства.

Производственное пространство выступает важнейшим условием развития производственного процесса, который представляет собой форму осуществления производственной деятельности.

Производственное пространство страны включает в себя совокупность отраслей материального производства, создающих материальные блага в масштабах страны, также в нее входят услуги и значительная часть научной деятельности, непосредственно связанные с производством этих благ. Воспроизводственный цикл начинается с производства, далее осуществляется распределение, затем – обменом и потреблением. Между экономическими субъектами в процессах производственной деятельности складываются производственные связи. В развитии производственных связей используют преимущества внутриотраслевой и межотраслевой специализации производства и его рациональной территориальной организации, а формой проявления этого явления выступают экономические интересы, составляющие основу формирования системы производственных связей.

В условиях развития интеграционных и глобализационных процессов меняются качественные и количественные характеристики инвестиционного и производственного пространств. Национальное инвестиционное пространство, по мере вовлечения страны в международную экономику, преобразовывается в часть международного инвестиционного пространства. Унификация правил и норм предпринимательской деятельности, свобода трансграничного движения капитала оказывает существенное влияние на национальное инвестиционное пространство. Вследствие такого влияния, оно постепенно меняет свои качества – структуру, конкурентность, инновационность, однородность и общий уровень развития. Чем выше уровень развития инвестиционного пространства страны, тем интенсивнее и эффективнее он может быть использован, и тем выше заинтересованность экономических субъектов страны в его расширении за счет регионализации и глобализации. Мировые глобализационные процессы в настоящее время также активно воздействуют на расширение международного производственного пространства путем международной производственно-технологической кооперации предприятий ТНК с использованием производственных и финансовых ресурсов, конкурентных преимуществ предприятий других стран.

Активно включились в глобализацию страны с переходной экономикой, используя все более широкий спектр моделей производства и инвестиций, таких, как подрядное производство, перевод на внешний подряд (аутсорсинг), франшизинг, лицензирование и т.д.

Результатом успешного развития инвестиционно-производственного пространства выступает усиление международных производственно-технологических связей. МПТК являются наиболее распространенным видом таких связей зарубежных фирм, основанные на том, что самостоятельные производители разных стран в результате осуществления на договорной основе совместной деятельности создают отдельные виды продукции, имеющей строго адресное назначение и составляющей элементы конечной продукции. Объектами промышленной кооперации выступают как технологические процессы, так и продукция различных отраслей народного хозяйства. МПТК способствует увеличению производительности труда и освоению капиталоемкой продукции, позволяя реализовать крупные экономические задачи. Предприятия, в свою очередь получают дополнительный доход от экспорта продукции и сокращают издержки производства. Общим интересом МПТК для стран-участниц выступает развитие производственной инфраструктуры: автомобильных и железных дорог, каналов, водохранилищ, морских и авиационных портов, энергетического хозяйства, связи, водоснабжения, и др.

Поскольку инвестиционно-производственное пространство имеет институциональную природу, то эффективность его управления напрямую

определяется эффективностью государственного управления. В условиях развития международного сотрудничества даже высокое качество государственного управления в отдельных странах, формирующих единое инвестиционно-производственное пространство, еще не гарантирует эффективности наднациональных органов. В условиях отсутствия формальной – объективной, интеграции, развитие инвестиционно-производственного пространства осуществляется только путём субъективной интеграции, без создания наднациональных регулирующих органов.

Важнейшим условием улучшения результативности воспроизводственных процессов в национальных экономиках является повышение количественных и качественных параметров инвестиционного и производственного пространств, поиск новых способов их высокоэффективной организации.

Основными показателями оценки инвестиционного пространства начал выступать инвестиционный климат, производственного пространства – производственный потенциал.

В условиях глобализации экономики важнейшим условием эффективного развития международных экономических связей выступает инвестиционно-производственное пространство. Инвестиционно-производственное пространство имеет институциональную природу, и эффективность его развития напрямую определяется эффективностью государственного управления. При рассмотрении инвестиционно-производственного пространства в условиях усиления глобальной конкуренции необходим поиск возможностей улучшения качественных и количественных параметров инвестиционного и производственного пространства, основными составляющими которых выступают инвестиционный климат и производственный потенциал.

Необходим так же поиск и внедрение наиболее перспективных современному общеэкономическому состоянию элементов инвестиционно-производственного пространства.

Использованные источники:

1. Чекмарев В.В. Экономический аспектариум глобального в концепции общего экономического пространства // Экономическая теория в XXI веке – 2(9): Глобальное и национальное в экономике. В 2-х т. Т. 1. М.: Экономистъ, 2009. 565 с.
2. Шевченко Б. Международная промышленная кооперация: место и роль России / Б. Шевченко, М. Савинова // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2013. №28. С. 137-149.
3. Навроцкая Н.А. Трансформация мирового инвестиционного пространства в условиях глобализации XXI в. 2013. №3-4. С. 37-40

Фиронова А.В.
магистрант
кафедра «Экономика и управление на предприятии
(в городском хозяйстве)»
«Белгородский государственный национальный
исследовательский университет»
Россия, г. Белгород

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ В РОССИИ

На современном этапе развития в России в числе приоритетных задач социально-экономического развития важное место занимает формирование рынка доступного жилья путем создания условий для соразмерного увеличения спроса населения на жильё, в основном за счет развития ипотечного жилищного кредитования, а также за счет увеличения объемов жилищного строительства.

Для определения перспектив улучшения жилищных условий, а также для выработки целевых ориентиров для таких секторов экономики как: банковский и строительный, важно проанализировать перспективу развития жилищного строительства и рынка жилья, дать оценку способностям населения по приобретению жилья.

Необходимо провести анализ установившихся тенденций на рынке жилья, а также в области жилищного строительства по следующим направлениям:

- потребности населения в жилье и платежеспособный спрос на жилье с учетом развития жилищного кредитования;
- возможности строительных организаций по увеличению объемов жилищного строительства;
- возможности банковской системы по предоставлению жилищных кредитов населению и застройщикам;
- возможности инвесторов по финансированию ипотечного жилищного кредитования населения.

Анализ результатов обследования показывает, что проблема доступности жилья остается в России острой социальной проблемой. Результаты опросов населения говорят о том, что более половины домохозяйств не удовлетворены жилищными условиями и хотели бы их улучшить. Чтобы удовлетворить потребность россиян в жилье необходимо увеличить жилищный фонд, по крайней мере, на 40%. В то же время, платежеспособный спрос на жильё, даже с использованием кредитных средств, составляет четверть от общей потребности.

Согласно опросу населения, практически 30% опрошенных готовы решать жилищную проблему с помощью приобретения или строительства жилья (речь идет о психологической готовности, а не о платежеспособном

спросе). Арендовать жильё или менять его на жильё большей площади планируют 6% населения, примерно столько же верят в получение бесплатного жилья, оставшиеся 20% не видят себя в рыночных отношениях и не надеются на социальное жильё.

Но если респондентам задавался вопрос об их готовности использовать рыночные механизмы при условии частичной поддержки государства, то уже 49% опрошенных давали положительный ответ. Иными словами, частичная поддержка со стороны государства позволит половине населения принять участие в рыночных отношениях. При этом около 9% домохозяйств в любом случае будут нуждаться в предоставлении социального жилья.

В настоящее время строительство и приобретение жилья доступно только лицам с достаточно высоким заработком. Примерно 12% домохозяйств потенциально могут приобрести или построить жильё за счет собственных или заемных средств.

Массовая доступность жилья — важнейший критерий качества жизни. В России эта проблема всегда была острой и до сих пор является одной из преград на пути достижения благосостояния общества. Для оценки доступности жилья используется показатель «коэффициент доступности жилья» (housing price to income ratio), который рассчитывается как отношение медианной стоимости жилья к медианному размеру дохода домохозяйства за год. Величина такого показателя соответствует числу лет, в течение которых семья может накопить на квартиру при предположении, что все получаемые денежные доходы будут откладываться на приобретение квартиры.

Показатель доступности жилья — один из основных индикаторов в области жилья, широко используемых в мировой практике.

Во всех городах России наблюдается положительная динамика развития коэффициента доступности жилья.

Стоит отметить, что имеет место значительная разница между Россией и развитыми странами с точки зрения условий осуществления накопления для решения жилищной проблемы, а также доступа к кредитным ресурсам.

Низкая реальная доступность жилья для населения и недостаточное развитие рынка жилья в России объясняется наличием следующих проблем:

1) недостаточное развитие долгосрочного ипотечного жилищного кредитования, а также низкий платежеспособный спрос населения;

2) относительно высокие процентные ставки по ипотечным кредитам, которые определяются все еще достаточно высоким уровнем инфляции, высокими рисками ипотечного кредитования и административными расходами кредиторов;

3) недостаточным объемом предложения жилья (монополизированные рынки не дают работать рыночным механизмам: предложение слабо

реагирует на спрос, а строители имеют возможность держать и повышать монопольную цену);

4) недостаточной защитой прав граждан (участников рынка), в первую очередь добросовестных приобретателей жилья и участников долевого строительства жилья.

Создание условий, способствующих повышению доступности жилья и росту численности платежеспособного населения, непосредственно связано с развитием и расширением системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования.

Сегодня отечественный ипотечный рынок демонстрирует бурный рост и является основным источником средств для приобретения жилья. Очевидно, что с учетом долгосрочной природы привлеченного в ипотеку капитала она может и должна стать одним из локомотивов развития всего отечественного финансового рынка. Возможности граждан улучшать жилищные условия также существенно ограничены объемами предложения жилья на рынке жилищного строительства.

Проблемы в жилищном строительстве связаны в первую очередь с высокими административными барьерами доступа на строительный рынок, непрозрачными и непубличными процедурами предоставления земельных участков для строительства и определения их разрешенного использования, высокими рисками для инвесторов в развитие коммунальной инфраструктуры для объектов жилищного строительства. В результате рынок жилищного строительства и цены на этом рынке сегодня во многих регионах могут быть охарактеризованы как монопольные.

Формирование рынка доступного жилья включает в себя меры по стимулированию платежеспособного спроса населения на жилье и меры по увеличению предложения жилья на рынке, поскольку повышение спроса на жилье без соответствующего ускорения темпов жилищного строительства может привести к стремительному росту цен на рынке жилья.

Необходимо создать правовые условия для формирования рынка доступного жилья за счет:

- 1) развития долгосрочного жилищного кредитования населения;
- 2) создания условий для увеличения объемов жилищного строительства.

Принятые в России законодательные акты можно условно разделить на пять блоков.

Основной блок – Жилищный кодекс. Этот кодифицированный нормативный акт регулирует отношения, связанные с жилыми помещениями, их использованием, жилищными правами граждан Российской Федерации.

Согласно жилищной политике, бесплатное жилье может предоставляться государством только малоимущим гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий. Для всех иных групп населения на законодательном уровне создаются условия для того, чтобы люди могли приобретать, строить, арендовать жилье на рынке.

Второй блок законов направлен на расширение платежеспособного спроса населения, в первую очередь благодаря развитию ипотечного кредитования.

Законами предусматриваются меры по формированию условий для уменьшения рисков ипотечного кредитования за счет упрощения процедуры согласования всех сделок.

Принятые законы должны создавать предпосылки для снижения ставок на рынке ипотечного кредитования, повышения доступности кредитов и развития иных форм финансирования граждан. Таким образом, эти законы направлены на создание финансовых схем, методов и инструментов, которые позволяют человеку приобрести жилье в счет будущих доходов или использовать те или иные жилищные накопительные схемы. Кроме того, развитие ипотечного страхования позволит снизить требования банков к размеру первого взноса и повысить доступность ипотечных кредитов для покупателей первого жилья.

В третий блок входят законы, связанные с увеличением предложения жилья на рынке, то есть с созданием условий для увеличения жилищного строительства. В первую очередь это Градостроительный кодекс, который решает чрезвычайно важную проблему – переводит в публичное, прозрачное русло системы территориального планирования и градостроительного регулирования.

Вводится обязательное использование публичных процедур, когда муниципалитет принимает правила землепользования и застройки в виде нормативного правового документа, в котором заранее определено, где и что можно строить. При этом инвестор-застройщик, покупая землю или приобретая ее в аренду, не должен согласовывать с чиновниками, что он на данном участке может строить и по каким регламентам, все отражено в публичном законодательном документе.

В этом же блоке очень важная тема – это обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой. Земли у нас в стране много, поселения занимают небольшую часть территорий, но нет достаточного количества земельных участков обеспеченных коммунальной инфраструктурой, которые могут быть застроены жильем. На привлечение средств частных инвесторов в этот сектор были направлены два закона: об инвестиционных соглашениях и о тарифном регулировании в коммунальной сфере.

Четвертый блок посвящен регулированию инфраструктуры рынка жилья, снижению транзакционных издержек на этом рынке и касается совершенствования работы государственной системы регистрации прав на недвижимость, усиления прав добросовестных приобретателей жилья. Последний, пятый, блок касается изменений в налогообложении: отменен НДС на реализацию жилья и земельных участков и расширена основа для получения имущественного вычета по подоходному налогу.

Фролова И. Р.

студент

ПолесГУ

Республика Беларусь, г. Пинск

СТАНДАРТИЗАЦИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: В данной статье рассмотрены стандарты аудиторской деятельности в Республике Беларусь и их соответствие международным стандартам.

Ключевые слова: Стандартизация, аудиторская деятельность, Международные стандарты аудита, внутренний аудит.

Интеграция теории и практики аудита способствует обеспечению должного качества оказания аудиторских услуг и реализуется посредством разработки и применения стандартов аудиторской деятельности. Стандарты, определяющие базовые принципы и единые критерии проведения аудита и оказания сопутствующих услуг, позволяют достичь наибольшей объективности в выражении аудиторского мнения о достоверности финансовой информации, систематизировать и унифицировать деятельность аудиторских организаций, а также выработать единые качественные критерии сравнения результатов их деятельности ввиду многообразия применяемых в аудиторской практике методик и сложности их сопоставления.[1]

Международные стандарты аудиторской деятельности — International Standards on Auditing (ISAs, или МСА) — это документы, формулирующие единые базовые нормативные требования к качеству и надежности аудита, при соблюдении которых обеспечивается определенный уровень гарантии результата аудита. Процесс разработки международных стандартов аудита начался в 70-е годы под руководством Международной федерации бухгалтеров — International Federation of Accountants (IFAC, или МФБ), основанной с целью координации на мировом уровне деятельности профессиональных организаций в области учета, финансовой отчетности и аудита. В настоящее время членами МФБ являются около 159 профессиональных организаций из 124 стран, представляющих более 2,5 млн. бухгалтеров и аудиторов. Для реализации своей миссии в сфере

аудиторской деятельности Совет МФБ основал Совет по международным стандартам аудита и обеспечению уверенности — International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB, или СМСАиОУ), деятельность которого направлена на достижение таких задач, как:

- разработка стандартов и практических положений в области аудита, обеспечения уверенности, контроля качества и сопутствующих услуг;

- содействие гармонизации международных и национальных стандартов;

- повышение качества и единообразия аудиторской деятельности в мире;

- внедрение в аудиторскую практику новых научных достижений;

- укрепление общественного доверия к аудиторской профессии.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» республиканские правила аудиторской деятельности являются обязательными для аудиторских организаций и аудиторов — индивидуальных предпринимателей, а также для аудируемых лиц. В настоящее время на основе Международных стандартов аудита разработано 38 республиканских правил аудиторской деятельности, содержащих соответствующие требования и принципы проведения аудита.

Республиканские правила аудиторской деятельности максимально приближены к Международным стандартам аудита, при этом некоторые республиканских правил включают дополнительные нормы и положения, соответствующие законодательству Республики Беларусь.

В случае отсутствия республиканских правил в какой-либо области аудита в соответствии с действующим законодательством по аудиторской деятельности при разработке правил аудиторской организации можно руководствоваться Международными стандартами аудита, правилами (стандартами) аудиторской деятельности других стран, с учетом особенности проведения аудита и требований законодательства Республики Беларусь.[2]

Несмотря на национальные стандарты, существует возможность для аудиторских организаций самостоятельно устанавливать некоторые вопросы проведения аудита. Существуют отдельные положения во внутренних стандартах аудиторской организации. Правила внутреннего контроля качества аудита содержат принципы и конкретные процедуры осуществления внутреннего контроля качества работы, которые следует применять в рамках всей деятельности аудиторской организации. Принципы внутреннего контроля качества аудита, характер, сроки, цели и конкретные процедуры, применяемые аудиторской организацией, зависят от следующих основных факторов:

- размера аудиторской организации и характера оказываемых услуг;

- территориального расположения аудиторской организации;

организационной структуры аудиторской организации;
соотношения затрат и результатов.

В зависимости от указанных факторов будут меняться методы и процедуры, применяемые аудиторской организацией, и объем документации по вопросам качества аудита. В качестве составляющих элементов правил аудиторской организации принимаются методики и разработки, утвержденные объединениями аудиторских организаций или аудиторов.[3]

При разработке правил аудиторской организации необходимо руководствоваться нормативными правовыми актами Республики Беларусь, регулирующими аудиторскую деятельность. В случае отсутствия республиканских правил в какой-либо области аудита при разработке правил аудиторской организации можно руководствоваться международными стандартами аудита, правилами (стандартами) аудиторской деятельности других стран, учитывая при этом особенности проведения аудита в Республике Беларусь. Установленные правилами аудиторской деятельности аудиторской организации принципы и конкретные процедуры внутреннего контроля качества работы аудиторской организации должны быть доведены до сведения всех работников таким образом, чтобы обеспечивалась разумная уверенность в том, что принятые в организации принципы и процедуры понятны и применимы на практике.[4]

Можно сделать вывод том, что и в зарубежной и национальной практике стандартизация имеет важное значение, поэтому развитие и модернизация методической базы – неотъемлемое условие формирования сферы аудита, который, в свою очередь, является условием развития экономики в целом.

Использованные источники:

1. Постановление Министерства финансов от 16 января 2003 г. № 4. Правила аудиторской деятельности «Требования, предъявляемые к правилам аудиторской деятельности аудиторской организации или аудитора – индивидуального предпринимателя».
2. Постановление Министерства финансов от 23 января 2002 г. № 8. Правила аудиторской деятельности «Внутренний контроль качества аудита».
3. Режим доступа:
http://www.minfin.gov.by/upload/audit/smi/2013_6_gk.pdf. Дата доступа: 07.05.2014
4. Режим доступа:
http://www.minfin.gov.by/auditor_activities/inter_standards/daedcdc228a0ca.html. Дата доступа: 08. 05. 2014

Хабирова Г.И.
студент 4 курса
факультет информационных технологий и управления
Салихова С.Ф., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАНА

Положение дел в экономике страны находится в явной зависимости от деятельности в инвестиционной сфере. Она является именно тем показателем, который отражает положение дел внутри страны, размер национального дохода, привлекательность для других государств.

Инвестиция - это любой инструмент, в который можно поместить деньги, рассчитывая сохранить или умножить их стоимость и (или) обеспечить положительную величину дохода.

В такой стране как Россия, инвестиции играют важную роль в развитии среднего и крупного бизнеса. Предприятия не могут самостоятельно выбраться из кризиса, а государство не имеет средств на субсидирование и инвестирование в эти предприятия. Таким образом, если государство заинтересовано в стабильной и сильной экономике, то оно должно на законодательном и исполнительном уровнях создать благоприятный инвестиционный климат.

Республика Башкортостан - развитая индустриально-аграрная республика. Среди регионов Российской Федерации республика занимает 10-е место по объему производства промышленной, 3-е - сельскохозяйственной продукции и 7-е - по объему основных фондов. По объему национального дохода Башкортостан на первом месте среди всех регионов России.

В Республике Башкортостан ведется активная работа по привлечению инвестиций в республику. Принят закон "Об иностранной инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан", Постановление Кабинета Министров Республики Башкортостан "О гарантиях Правительства Республики Башкортостан на привлечение иностранных, государственных, банковских и коммерческих кредитов", и ряд других нормативных актов.

На сегодняшний день в Республике Башкортостан насчитывается 80 инвестиционных проектов. Общий объем инвестиций составляет 497035,7 млн. рублей. Данные инвестиционные проекты предусматривают 42769 рабочих мест.

Радует что, в настоящее время эксперты в области оценки инвестиционной привлекательности регионов России, бизнесмены, чиновники отмечают открытость новой власти Башкортостана. Процессы

формирования экономики становятся более прозрачными для всех, политический климат «теплеет». Благодаря такому честному и открытому обсуждению вопросов связанных с важными сферами функционирования власти, стала повышаться эффективность выполнения многих задач, стоящих перед регионом – стал реальным запуск новых инвестиционных проектов различных уровней. Повышением инвестиционной привлекательности Башкортостана активно занимается Корпорация развития республики, которая создана на базе правительства РБ. Министерством промышленности и инновационной политики РБ разработана «Долгосрочная целевая инновационная программа РБ на 2011-2015 годы». Она предназначена для работы по поддержанию инновационной деятельности и кластерных инициатив в Республике Башкортостан.

Для повышения информированности иностранных партнеров о развитии экономического потенциала и изменениях инвестиционного климата в Республике ведется работа по повышению информационной обеспеченности потенциальных партнеров через Представительства Республики Башкортостан и Торговые представительства Российской Федерации за рубежом.

Несмотря на это, для создания более благоприятного инвестиционного климата Республики предстоит еще очень многое сделать. Это выражается в необходимости упростить процедуру регистрации предприятий с иностранными инвестициями, установления для них льготного налогообложения, создании в республике свободной таможенной зоны, гарантии возврата капитала, создании механизма государственных гарантий иностранным инвесторам под особо значимые инвестиционные проекты, отработке механизма предоставления банковских гарантий. К тому же, предполагается создать золотой и валютный запасы республики. Так же, в планах создание архива данных по незагруженным производственным мощностям и организация системы поиска партнеров в их использовании.

Политическая и экономическая стабильность Республики Башкортостан, ее богатейший ресурсный и производственный потенциал, наработанные за последние годы авторитет и деловые связи, а также высокий инвестиционный рейтинг создают благоприятную основу для развития взаимовыгодных связей между Республикой Башкортостан и другими регионами и государствами.

Проанализировав вышесказанное можно увидеть четкие и яркие шаги власти для привлечения новых инвесторов в Республику. «Если они поверят нам, мы сможем рассчитывать на реиндустриализацию республиканской экономики, на создание высокооплачиваемых рабочих мест и рост бюджетных доходов», – уверен Рустэм Хамитов. [1]

Стоит помнить, что претворение в жизнь таких замыслов зависит не только от Президента Башкортостана, а от всего общества (от всех и каждого

граждан), которое за год-два не перестроится. Отсюда следует, что процесс выздоровления экономики не будет скорым.

Использованные источники:

1. Инвестиционный портал Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://invest.bashkortostan.ru>.

Хабилова Э.Р.

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

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 [1].

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 [3].

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 [2].

На основе анализа затрат, предлагается план мероприятий, осуществление которых позволит предприятиям снизить затраты и соответственно повысить эффективность работы. Проведем анализ затрат по экономическим элементам ООО «Агрофирма Буздяк».

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

Расчетные данные таблицы 1 показывают, 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%).

Используя данные таблицы 1, оценим долю каждого вида затрат в общих затратах и проанализируем изменение структуры затрат.

Расчеты таблицы 2 показывают, что наибольшую долю в затратах составляют такие статьи затрат, как: амортизация (от 30,6 до 34,5%), прочие затраты (от 5,9% до 13,3%).

Материальные затраты в 2013 году уменьшились почти на 18 %, по сравнению с 2011 годом, а затраты на заработную плату наоборот увеличились на 6,5 %. (табл.2).

Таблица 2. Анализ изменения структуры затрат по элементам

Снижение себестоимости продукции обеспечивается прежде всего за

Показатель	2011г.	Доля в общих затратах, %	2012г.	Доля в общих затратах, %	2013г.	Доля в общих затратах, %	Отклоне- ние доли
Материальные затраты	37721	60,2	27461	43,9	29083	42,3	-17,9
Заработная плата	2054	3,3	5285	8,5	6753	9,8	6,5
Амортизация	19189	30,6	20965	33,5	23717	34,5	3,9
Прочие затраты	3713	5,9	8800	14,1	9157	13,3	7,4
Итого затрат	62677	100	62511	100	68710	100	0
Выручка от реализации	25450	40,6	29223	46,7	82228	119,7	79,1

счет повышения производительности труда. ООО «Агрофирма Буздяк»

рационально используя основные методы управления затратами, может повысить эффективность производства продукции. Исходя из результатов, необходимо предпринимать значительные меры по соблюдению строжайшего режима экономии затрат.

Классическими резервами снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции являются следующие:

- увеличение объема производства продукции;
- сокращений затрат на ее производство за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования материальных ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь;
- экономия затрат по оплате труда, за счет внедрения организационно-технических мероприятий;
- резерв снижения материальных затрат на производство продукции за счет внедрения новых технологий;
- резервы сокращения расходов на содержание основных средств, за счет их реализации, передачи в долгосрочную аренду, списание не нужных, лишних не использованных зданий, машин и оборудования/

Систематическое снижение себестоимости промышленной продукции - одно из основных условий повышения эффективности промышленного производства. Она оказывает непосредственное влияние на величину прибыли, уровень рентабельности. Поэтому формирование издержек производства и обращения, их учет имеют важное значение для предпринимательской деятельности организаций.

Использованные источники:

1. Гаврилова, А. Н., Попов, А. А. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник // А. Н. Гаврилов, А. А. Попов. – М.: КНОРУС, 2007. – 608 с.
2. Саранцева, Е. Г. Совершенствование управления производственными затратами на промышленном предприятии региона [Текст]: Журнал / Е. Г. Саранцева. – М.: Регионология. – 2008. - №4. – с. 25. 28
3. Яруллин, Р. Р., Гатауллин, В. З., Загитова, Л. Р., Саяхова, Э. В. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / Р. Р. Яруллин, В. З. Гатауллин, Л. Р. Загитова, Э. В. Саяхова. – Уфа : Мир печати, 2010. – 160 с.

*Хажина Р. У.
студент
БГАУ
РФ, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ТЕКУЩИМИ ЗАТРАТАМИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ

Основной целью анализа текущих затрат является выявление и использование имеющихся резервов снижения издержек производства и

увеличение внутрихозяйственных накоплений для того чтобы увеличить рентабельность предприятия. Снижая издержки производства в результате сбережения прошлого и живого труда, можно добиться наряду с ростом накоплений, увеличения объема выпуска продукции. Планы по себестоимости должны исходить из прогрессивных норм затрат труда, использования оборудования, расхода сырья, материалов, топлива и энергии с учетом передового опыта других предприятий. Только при научно организованном нормировании затрат можно выявить и использовать резервы дальнейшего снижения себестоимости продукции (таблица 1).

Таблица 1 Анализ расходов по элементам затрат, тыс. руб.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменения (+,-)	Темп роста, %
Материальные затраты	10568	20409	22739	12171	215
Затраты на оплату труда	109195	115573	118057	8862	108
Отчисления на социальные нужды	20487	20040	29608	9121	145
Амортизация	5315	7034	10155	4840	191
Прочие затраты	12291	19155	34664	22373	282
Итого по элементам	157856	182211	215223	57367	136

Расчетные данные таблицы 1 показывают, что затраты предприятия увеличились на 36%, за счет увеличения практически всех расходов по элементам. Отрицательным фактором является и то, что темп прироста затрат больше прироста выручки от продаж на 14% [1].

Для оценки качества использования ресурсов воспользуемся относительными показателями, которые характеризуют соотношение между выручкой от продаж и соответствующими видами затрат.

Самым важным является эффективность использования материальных затрат, её и рассмотрим в первую очередь. Причиной повышения себестоимости может являться неэффективное использование материалов, их удорожание. О неэффективном использовании материалов может говорить повышение материалоемкости, которое вызывает дополнительный расход материалов.

Таблица 2 Динамика качественных показателей использования ресурсов

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013г.	Изменения (+,-)	Темп роста, %
Материалоемкость продукции	0,24	0,58	0,43	0,19	179
Материалоотдача продукции	4,12	1,71	2,33	-1,79	57
Интенсивность использования оплаты труда, зарплатоотдача	0,40	0,30	0,45	0,05	113
Интенсивность амортизационных отчислений, амортизациоотдача	8,20	4,96	5,22	-2,98	64
Интенсивность совместного использования материальных и	-	-	-	-	0,58

трудовых ресурсов					
-------------------	--	--	--	--	--

По результатам таблицы 2 материалоотдача уменьшается почти на 43%, это свидетельствует о понижении уровня использования материальных ресурсов. Материалоемкость увеличивается на 79%, что является отрицательным фактором. Зарплатоотдача увеличилась на 13%, это свидетельствует о повышении отдачи от средств, используемых на оплату труда. Интенсивность амортизационных отчислений уменьшилась на 36%, это свидетельствует о понижении уровня использования основных средств. Это говорит о том, что на каждый рубль амортизационных отчислений приходилось меньше выручки от продаж в среднем на 3 рубля [2].

Использованные источники:

- 1 Бетин, А.А. Построение финансовой структуры для повышения эффективности управления [Текст] / А.А.Бетин // Финансовая газета. Региональный выпуск. - 2011. - № 2. - С. 9.
- 2 Вартанян, А.А. Автоматизация управления финансовыми ресурсами предприятия [Текст] / А.А.Вартанян // Бухгалтерский учет. - 2010. - № 24. - С. 16-18.

*Хажина Р.У.
студент
Габитова Н.К.
студент
БГАУ
РФ, г. Уфа*

ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В последнее время наблюдается значительный рост сметной стоимости строительства. Внешними факторами роста являются усложнение условий строительства, удорожание всех видов ресурсов. В следствие этого назрела необходимость разработки концепции и механизмов уменьшения роста стоимости строительства с использованием имеющихся резервов снижения на основе управления затратами.

Одной из важнейших задач развития бизнеса является оптимизация затрат или достижение такого их уровня, который обеспечит требуемый финансовый результат при выполнении производственных и других планов организации строительной сферы.

Проблема состоит в том, что без введения системы экономической ответственности в строительных организациях и создания системы управления затратами невозможно повысить эффективность и рентабельность производства, размеры получаемой прибыли.

Положительный эффект от управления затратами ожидается при системном подходе к решению данных проблем. При успешном

использовании системы управления затратами можно определять наиболее выгодные возможности вложения средств, уменьшать непроизводительные затраты, выявлять имеющиеся ресурсы снижения затрат, оказывать влияние на рыночные цены [1].

Основной задачей планирования затрат является определение ожидаемых результатов экономической деятельности строительной организации и минимизация риска. В системе управления строительной организацией одно из ключевых мест занимает планирование затрат на основе планирования производства и реализации строительной продукции, а также контроля за расходованием средств.

Планирование затрат заключается в выявлении их состава и количественной оценке с целью определения общей стоимости потребляемых в процессе производства ресурсов (материальных, трудовых, денежных) и расчета предполагаемой прибыли. Оно служит базой для контроля рационального использования ресурсов [2].

Планирование затрат включает определение целей и задач, также основных экономических показателей проекта, его продолжительности и ресурсов, оптимизацию по срокам и критериям качества использования ресурсов.

Подготовка планирования затрат осуществляется по следующим направлениям:

- формируется список работ, которые должны быть выполнены в каждый временной период (год, квартал, месяц) на основании календарного плана;
- определяется стоимость этих работ на основании сметной документации (локальных смет и сметных расчетов);
- рассчитывается себестоимость работ по статьям затрат (материалы, оборудование, расходы на содержание и эксплуатацию машин и механизмов, расходы на оплату труда, накладные расходы).

Исходной информацией для планирования затрат на проект являются сметная документация по проекту и календарный план проекта.

Мы считаем, что при разработке плана мероприятий по снижению затрат важную роль играет правильное назначение лиц, ответственных за выполнение каждого мероприятия. Ответственными за управления затратами необходимо назначать менеджеров компании, так как их непосредственная деятельность подразумевает управление производством, принятие общих решений для руководства производственно – хозяйственной деятельностью организации, правление технологическим процессом. Финансово-экономическая служба должна участвовать в организации управленческого учета и бюджетирования, а также в представлении менеджерам информации для принятия решений. Основным

заинтересованным лицом в управлении затратами должен быть генеральный директор компании.

Таким образом, оперативное планирование затрат поддерживает улучшение качества организационной работы, своевременное решение хозяйственных проблем, достижение оптимального соотношения «затраты-эффективность», накопление экспертных знаний и формирование активного отношения к проблемам организации. Управление затратами является основным инструментом в организации производственной деятельности организации.

Использованные источники:

- 1 А.Н. Асаул Управление затратами в строительстве [Текст]: учебное пособие / Под ред. д.э.н., профессора А. Н. Асаула. – СПб: ИПЭВ, 2009. - 392с
- 2 Фролова, И.А. Практика управления затратами в строительной организации [Электронный ресурс]: URL : <http://elibrary.ru/> (дата обращения 20.03.2014).

*Хазгалиева А.О.
студент*

*Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент*

*Бакирский Государственный Аграрный Университет
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В связи с процессами стагнации в мировой экономике вновь стали актуальными вопросы развития пенсионных систем, отвечающие требованиям времени .

Во многих развивающихся странах большой двадцатки (G20) активно проводится процесс совершенствования пенсионного обеспечения, который зачастую представляет собой переход от распределительной к накопительной пенсионной системе [4]. Существенное повышение уровня государственного пенсионного обеспечения и начавшееся старение населения в развитых странах привели к тому, что финансовая нагрузка, связанная с содержанием пожилых, существенно возросла. Перспективы развития государственных пенсионных систем становятся все более проблематичными. Причем особенности поставленных задач и стадий решения проблем пенсионной системы в зависимости от страны зависят от ее экономических, демографических, исторических и политических условий.

Тенденции в экономике РФ также потребовали перестройки системы

государственного пенсионного страхования. Перечисленные выше факторы влияют на процесс принятия управленческих решений и в России. Поэтому в процессе реформирования пенсионного обеспечения в Российской Федерации участвуют различные органы государственной власти для решения широкого спектра задач. Поэтому представляется важным более подробное изучение роли и функций органов государственной власти в управлении процессом реформирования пенсионного обеспечения в Российской Федерации.

Реформирование системы пенсионного обеспечения как объект управляющего воздействия – это целеполагающее (сознательное, преднамеренное, продуманное), организующее и регулирующее воздействие людей на процесс реформирования пенсионного обеспечения, осуществляемое через специально созданные структуры. [3].

В Российской Федерации активное государственное управление процессом реформирования пенсионного обеспечения осуществляется следующими субъектами: Президентом РФ, Федеральным Собранием РФ, Правительством РФ, Комитетом Государственной Думы по труду, социальной политике и делам ветеранов, Комитетом Совета Федерации по социальной политике, Министерством финансов РФ, Министерством труда и социальной защиты РФ, Министерством экономического развития РФ, Счетной палатой РФ, Пенсионным фондом РФ и др.

Президент РФ, как гарант социальных прав граждан и обязательств государства, определяет направления политики в области пенсионного обеспечения. Правительство РФ в лице Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации выполняет функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере пенсионного обеспечения, включая негосударственное, социального страхования, условий и охраны труда, социального партнерства и трудовых отношений. Счетная палата РФ в части экспертно-аналитической и контрольной деятельности за расходами федерального бюджета на социальную политику, осуществляет контроль за средствами Пенсионного фонда Российской Федерации, Фонда социального страхования Российской Федерации. Комитет Совета Федерации по социальной политике проводит государственную социальную политику, направленную на социальное развитие, проводит формирование и исполнение бюджетов государственных внебюджетных фондов, осуществляет пенсионное страхование и пенсионное обеспечение граждан. Министерство финансов России как орган исполнительной власти, осуществляет функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере инвестирования средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии. Общественный совет по инвестированию средств пенсионных накоплений обеспечивает

общественный контроль за формированием и инвестированием средств пенсионных накоплений. Департамент пенсионного обеспечения (подчиняющийся Минтрудсоцзащиты РФ) осуществляет обязательное и дополнительное пенсионное страхование, государственное и негосударственное пенсионное обеспечение [1].

Охарактеризованные органы государственного управления процессом реформирования пенсионного обеспечения используют в своей деятельности профессиональные методы, формы и инструменты. Среди форм реформирования пенсионного обеспечения можно выделить следующие: установление норм права; применение норм права; осуществление организационных действий (оперативно-организаторская работа); осуществление материально-технических операций [4].

К особым методам реформирования пенсионного обеспечения можно отнести методы работы с информацией, методы правотворческой, оперативно-исполнительной и правоохранной деятельности, методы подготовки и проведения организационных мероприятий, методы отбора и развития управленческих кадров, методы исполнения и контроля и т.д.

Таким образом, все что делается сейчас в сфере реформирования пенсионного обеспечения, несмотря на изъяны, все, что находит свое прямое выражение в решениях, принимаемых различными звеньями системы исполнительной власти, свидетельствует о следующем. Именно «команды» составляют содержание всех управленческих действий в рамках реформирования пенсионного обеспечения, что неизбежно отражается на используемых должностными лицами, ответственных за реформирование пенсионного обеспечения методах управления. Любое постановление Правительства РФ в рамках реформирования пенсионного обеспечения, любой правовой акт исполнительных органов субъектов Федерации содержат выраженные в мягкой или жесткой форме те или иные запреты, разрешения, дозволения, предписания, адресуемые тем или иным управляемым сторонам (объектам). Например, установление системы пенсионного обеспечения, установление страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, инвестирование средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации, установление дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений, о разрешении функционирования негосударственных пенсионных фондов - все это отражение тех методов, без которых нет управления, нет административной системы, нет и «административно-командной системы» в ее правильном понимании.

Использованные источники:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. – 4-е изд. – М.: Омега-Л, 2006. – 584 с.

2. Кузеванов А.С. Учет условий труда в пенсионном обеспечении граждан в России и других странах ЕврАзЭС // Трудовое право в России и за рубежом. 2010. N 3. С. 48 - 50.
3. Филиппова С. Контрольные полномочия ПФР: действуем по закону! // Административное право. 2012. №1. С. 70 - 73.
4. Рощепко Н.В. Реформирование института досрочных трудовых пенсий по старости: новации и проблемы // Социальное и пенсионное право. 2013. N 2. С. 13 - 17.

Хизриева А.Х.

3 курс

«Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФОНДОВОГО РЫНКА В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрена инфраструктура фондового рынка. Выявлены основные проблемы развития инфраструктуры рынка и пути их решения.

Ключевые слова: фондовый рынок; инфраструктура рынка; дефицит; профицит; государственный долг; ценная бумага.

Устойчивость положения любого государства определяется, прежде всего, степенью устойчивости его финансового состояния - величиной дефицита государственного бюджета и государственного долга. Именно финансовая система - барометр экономики и одновременно та болевая точка, воздействия на которую может ускорить или замедлить процессы рыночных преобразований.

Ценные бумаги выпускаются, прежде всего, с целью мобилизации и более рационального использования временно свободных финансовых ресурсов предприятий, банков, коммерческих структур, кооперативов и сбережений населения или расширения и технического перевооружения уже действующих производств.

Международный опыт показывает, что с помощью эффективно действующего рынка ценных бумаг можно гибко перераспределять средства между отраслями, концентрировать их на наиболее перспективных направлениях научно-технического прогресса, т.е. способствовать ускорению и оптимизации структурных сдвигов в экономике. Посредством рынка ценных бумаг появляется возможность получения средств и вовлечения их в инвестиционную сферу без инфляционной эмиссии денежных знаков и кредита Национального банка. Кроме того, посредством

выпуска некоторых видов ценных бумаг (векселей, чеков и др.) осуществляется колоссальная экономия денег в обращении.

Обобщим ключевые проблемы российского рынка ценных бумаг:

1. Преодоление негативно влияющих внешних факторов, сдерживающих развитие рынка ценных бумаг в России, в частности высокая социальная и политическая нестабильность, а также инфляция, которая оказывает влияние даже при своем невысоком уровне.

2. Целевая переориентация рынка ценных бумаг. Вместо обслуживания быстро растущих финансовых запросов государства, перераспределения крупных портфелей акций и спекулятивного бума вокруг новых торгово-финансовых компаний, не имевших ранее реальных активов, - вместо выполнения этих задач, имеющих вторичное значение, рынок ценных бумаг должен быть направлен на выполнение своей главной функции - на преодоление инвестиционного кризиса, аккумуляцию свободных денежных ресурсов для направления их на цели восстановления и последующего роста производства в России.

3. Выбор модели рынка, т.е. выбор ориентации на североамериканскую или европейскую практику (в настоящее время наиболее сильна ориентация на фондовый рынок США). Этот выбор должен произойти в острейшей конкуренции банков и финансовых инвестиционных институтов. Учитывая, что российский рынок ценных бумаг использует опыт других стран, необходимо отметить общемировую тенденцию уменьшения доли банков в финансовых активах и увеличение доли коллективных инвесторов (совместных фондов, пенсионных фондов).

4. Нарастивание объемов и переход в категорию классифицируемых рынков ценных бумаг. Для того, чтобы российский рынок был отнесен к разряду развивающихся рынков ценных бумаг, по оценке, размер капитализации рынка акций в % к номинальной стоимости ВВП должен достигнуть 30-40%. Это означает, что современный объем рынка ценных бумаг в России должен быть увеличен в 10-15 раз (а биржевой рынок - в несколько десятков и даже сотен раз). Для развитых рынков этот показатель составляет 60-90% от ВВП.

5. Долгосрочное, перспективное управление. Необходимо учитывать, что большой и ликвидный вторичный рынок будет вести себя по-другому, чем полупустой российский рынок образца 1991-1993 гг. Большой рынок нуждается в более профессиональном регулировании, в предупреждении крупного падения рынка ценных бумаг.

6. Укрупнение и рекапитализация структур фондового рынка. Если при существующих в Индии 19 биржах эксперты считают, что рынок ценных бумаг в этой стране раздроблен, разобщен, если в развитых странах количество бирж редко доходит до 7-9, то на 60 фондовых и товарно-фондовых бирж в России так или иначе стоит обратить внимание.

7. Отсутствие вторых эмиссий приватизированных предприятий. Необходимо осуществлять эмиссии данного рода для преодоления инвестиционного кризиса.

8. Суррогаты ценных бумаг, незаконная профессиональная деятельность на рынке. Государством введены регистрация, лицензирование, аттестация. Государственные органы имеют право квалифицировать финансовые инструменты в качестве ценных бумаг.

9. Беззащитность инвесторов.

10. Повышение роли государства на рынке ценных бумаг. Речь идет не об опережающем развитии рынка государственных ценных бумаг, это могло бы означать переключение все большей части денежных ресурсов на обслуживание непроизводительных расходов государства.

Имеется в виду:

- необходимость преодоления раздробленности и пересечения функций многих государственных органов, регулирующих рынок ценных бумаг;

- формирование сильной Комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, которая сможет объединить ресурсы государства и частного сектора на цели создания рынка ценных бумаг;

- ускоренное создание жесткой регулятивной инфраструктуры рынка и ее правовой базы как способа ограничить риски инвесторов (прежде всего требования к достаточности капитала, качеству активов и ликвидности небанковских инвестиционных институтов, ограничения их собственных операций по рискам, правила этичного ведения операций и полного раскрытия информации при обслуживании клиентов и т.п.);

- создание системы отчетности и публикации макро- и микроэкономической информации о состоянии рынка ценных бумаг;

- гармонизация российских и международных (в частности, европейских) стандартов, используемых на рынке ценных бумаг;

- создание активно действующей системы надзора (на базе внешнего наблюдения и инспекций на месте) за небанковскими инвестиционными институтами;

- срочное создание государственной или полугосударственной системы защиты инвесторов в ценные бумаги от потерь, связанных с банкротством инвестиционных институтов (специализированный фонд на эти цели).

Создание депозитарной и клиринговой сети, агентской сети для регистрации движения ценных бумаг в интересах эмитентов и выполнения других технических функций. Если этого не произойдет, рынок захлебнется по мере массового поступления акций приватизированных предприятий и наращивания их вторичного обращения.

Широкая реализация принципа открытости информации (на это уже указывалось в связи с проблемой повышения роли государства):

а) расширение объема публикаций, введение обязательности публикации любых материальных фактов, возникающих в деятельности эмитентов и могущих существенно повлиять на курс ценных бумаг эмитента,

б) создание независимых рейтинговых агентств и введение признанной рейтинговой оценки компаний-эмитентов и ценных бумаг,

в) широкая публикация и независимое обсуждение макро- и микроэкономической отчетности,

г) четкое отделение информации, являющейся коммерческой тайной, от данных, не являющихся таковыми,

д) развитие сети специализированных изданий (характеризующих отдельные отрасли как объекты инвестиций),

е) создание общепринятой системы показателей для анализа рынка ценных бумаг (фондовые индексы, признанные в национальном масштабе и являющиеся индикаторами рынка для иностранных инвесторов, показатели анализа деятельности эмитента, показатели для анализа достаточности капитала, ликвидности, качества активов и т.п. инвестиционных институтов).

Получение крупных размеров международной помощи (в области создания регулятивной, информационной и технологической инфраструктуры рынка, восстановления системы образования и российской научной школы в области рынка ценных бумаг).

Восстановление системы образования в данной области, российской научной школы и просто рыночной культуры инвесторов и профессиональных участников рынка.

*Хайбулаев А.Х.
студент 3к. 3гр.*

*факультет «Экономика и управление»
направление подготовки «Экономика»
профиль «Менеджмент организации»*

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного
хозяйства»*

Россия. Республика Дагестан, г. Махачкала

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Позитивный общеэкономический фон в России на протяжении последних нескольких лет, рост деловой активности, повышение доходов населения способствовали росту интереса к услугам инвестиционных компаний и фондов со стороны как физических лиц, так и корпоративных

клиентов. За последние три года доходы населения увеличились почти вдвое – с 18 958,4 руб. в 2010 году до 38340 руб. в 2013 году. Существенные объемы накоплений населения на фоне относительно низкой ставки депозитов коммерческих банков и снижения курса доллара стимулируют поиск новых инструментов сбережения средств.

Традиционное направление деятельности инвестиционных компаний – это торговые операции на рынке акций и облигаций российских эмитентов. Основными потребителями данной услуги являются физические лица – российские и западные частные и институциональные инвесторы. В части оказания услуг в этой области инвестиционные компании предоставляют своим клиентам депозитарно-брокерские услуги, возможности интернет-трейдинга и т. д. Кроме того, в последние годы увеличился спрос на операции с производными финансовыми инструментами. Помимо традиционных направлений, продуктовая линейка услуг инвестиционных компаний включает услуги доверительного управления. Основным продуктом для частных клиентов с небольшими объемами средств является паевое инвестирование или ОФБУ, доверительным управляющим которого является банк. Для корпоративных клиентов и физических лиц с крупным капиталом инвестиционные компании предоставляют возможность индивидуального доверительного управления активами. Комплексным решением по управлению капиталом VIP-клиентов является услуга Private Banking, которая включает как традиционные, так и инвестиционные услуги. В последнее время активно развивается сегмент инвестиционно-банковских услуг. Для корпоративных клиентов линейка продуктов инвестиционных компаний представлена такими услугами, как организация и размещение облигаций, проведение сделок по слиянию и поглощению, привлечение заемного финансирования, частное и публичное размещение ценных бумаг. При этом инвестиционные компании оказывают услуги не только по организации и сопровождению таких сделок, но и при необходимости проводят предварительную подготовку компании, например, реструктуризацию бизнеса и т. д. [1]

Однако, не смотря на позитивные тенденции, 2013 год мало чем отличается от череды предыдущих лет. На рынке преобладает пессимизм, отсутствуют свежие инвестиционные идеи. Фондовые индексы по большей части пребывают в отрицательной зоне и находятся под существенным влиянием внешних факторов и событий. Инвесторы выбирают консервативные стратегии, ориентированные на долговые ценные бумаги.

Непростая ситуация на фондовом и долговом рынке привела к снижению притока клиентов в инвестиционные компании. В результате произошло усиление конкуренции между операторами российского рынка инвестиционных услуг. В то же время количество операторов рынка инвестиционных услуг постоянно растет. К ним относятся как различные

инвестиционные компании, готовые работать с клиентами с небольшим капиталом, так и западные консультанты, интерес которых к российскому рынку значительно возрос после бума российских IPO и на российских, и на западных фондовых площадках. [4]

Крупнейшими по объемам являются фонды акций и фонды облигаций. Длительное время фонды акций составляли в среднем 60% стоимости чистых активов открытых и интервальных фондов. Но со второй половины 2012 г. эта тенденция начала меняться, и по итогам второго квартала 2013 г. 50% в стоимости чистых активов открытых и интервальных фондов занимают фонды облигаций, а доля фондов акций упала до 38,6%.

Привлечение финансирования за счет выпуска облигационных займов становится все более популярным у российских компаний, о чем может свидетельствовать продолжающийся рост количества новых размещений. Рынок корпоративных облигаций характеризуется стабильным ростом количества эмитентов, выпуском новых бумаг и ростом объема торгов. По состоянию на конец ноября количество размещений корпоративных облигаций с начала года составило 353 выпусков, а совокупный объем рынка – 5200 млрд. руб.

Перспективы брокерских услуг напрямую связаны с конъюнктурой на фондовом рынке и рынке долговых бумаг, что влияет на инвестиционные предпочтения клиентов. В 2013 году ситуация на данных рынках была менее привлекательной для инвестирования, чем в предыдущие годы.

Инвестирование собственных средств большинства частных инвесторов сопряжено с большим риском, так как это требует наличия специальных знаний, а также значительных временных затрат. Поэтому во всем мире большое распространение получили различные механизмы доверительного управления свободными средствами населения, предлагаемые банками и инвестиционными компаниями. Бум на фондовом рынке, начавшийся в 2005 году, и высокая доходность, демонстрируемая управляющими компаниями, привлекла внимание к данному виду инвестиционных услуг массового инвестора, а продолжающийся рост доходов населения способствовал дальнейшему развитию услуг доверительного управления активами. Суммарные активы 23 компаний на конец прошлого года составили 2,38 трлн руб. По сравнению с третьим кварталом этот показатель увеличился на 3,6%. [3]

Основной прирост активов на рынке коллективных инвестиций обеспечили институциональные инвесторы. Наибольший вклад внесли пенсионные резервы и накопления негосударственных пенсионных фондов, отмечают участники рынка. Другой значимой группой активов для управляющих остаются средства, привлеченные в паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Впрочем, рост стоимости чистых активов в фондах произошел преимущественно за счет закрытых ПИФов. Сохранить темпы

привлечения пенсионных накоплений прошлых лет в 2014 году не удастся. Поэтому управляющим компаниям придется фокусироваться на других сегментах доверительного управления. По мере снижения доходности операций доверительного управления и обострения конкуренции, в том числе с иностранными участниками рынка, следует ожидать улучшения уровня корпоративного управления у отечественных игроков, в первую очередь в части повышения качества риск-менеджмента.

Рост сделок M&A в России способствовал и развитию услуг на проведение и сопровождение сделок по слиянию и поглощению для российских и международных компаний, оценку бизнеса и консалтинга в сфере продажи активов, защиту от враждебных поглощений. Согласно данным Mergers.ru, Давление со стороны инвесторов, направленное на то, чтобы ускорить заключение сделок, также находит отражение в динамике цен на акции. В период с декабря 2012 г. до декабря 2013 г. рыночная стоимость компаний демонстрирует впечатляющий рост – 19%. Это дает основания предполагать, что уровень цен на акции поддерживается отчасти искусственно за счет ожиданий инвесторов на увеличение роста компаний, которые едва ли можно будет удовлетворить за счет одного только естественного роста.

Хотя в целом рынок настроен, вне сомнения, позитивно, объемы сделок пока не очень впечатляют. В январе 2013 г. в общей сложности было заключено 30 945 сделок, а в декабре их количество составило только 27 194, т.е. снизилось более чем на 12%. Суммы сделок также сократились, упав приблизительно на 7% за этот период. Уровень доверия инвесторов к крупным компаниям неуклонно растет, но пока это не находит отражения в увеличении объемов глобальных сделок, и рынок слияний и поглощений продолжает испытывать трудности. Все это происходит на фоне периода гиперактивности на рынке IPO Великобритании и США.[2]

В условиях усиления конкуренции для сохранения позиций на рынке и дальнейшего роста бизнеса операторам российского рынка инвестиционных услуг требуется уделить существенное внимание качественным показателям роста и сфокусироваться на факторах долгосрочной конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Современное развитие инвестиционного банкинга в России // Российское предпринимательство. — 2013. — № 6 (228). — с. 64-68
2. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.
3. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование: Учебник/ Н.В. Игошин. - М.: Юнити-Дана, 2012. – 320 с.
4. Шапкин А.С. Управление портфелем инвестиций ценных бумаг: Учебное пособие / А.С. Шапкин. - М.: ИНФРА-М, 2011. – 420 с.

Хайбулаев М.Т

студент 3 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Малый бизнес продолжает развиваться, а темпы роста количества малых предприятий возрастают. Об этом свидетельствует информационно–аналитический доклад «Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-июне 2012 года», подготовленный экспертами Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП).

На 1 июля 2012 года в России было зарегистрировано 238,2 тыс. малых предприятий (МП), что на 3,0% больше, чем годом ранее. При этом количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей увеличилось на 4,7 ед. и составило 161,5 ед.

В 31 регионе количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей снизилось. Максимальное сокращение показателя зафиксировано в г. Санкт-Петербурге, Московской области, Республике Карелия, Пензенской, Тульской и Магаданской областях, Хабаровском крае, Ивановской области, Удмуртской Республике и Ленинградской области. По итогам января-июня 2012 года среднесписочная численность занятых на МП (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в целом по стране выросла на 8,7% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года и составила 6 312,9 тыс. человек. Удельный вес работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых за этот период увеличился на 1,1 п.п. до уровня 13,6%.

Рост среднесписочной численности занятых на малых предприятиях по итогам января-июня 2012 года отмечен в 53 регионах. Регионами - лидерами являются Свердловская (показатель вырос на 50,4%) и Челябинская (на 46,5%) области, а также г. Москва (на 39,0%), Белгородская (на 37,3%), Псковская (на 36,3%) и Липецкая (на 35,3%) области, Алтайский край (на 32,6%) и Чукотский АО (на 31,2%). Наиболее значительное сокращение числа занятых на малых предприятиях отмечено в Амурской, Владимирской и Тульской областях и Красноярском крае. Общий объем оборота малых предприятий в Российской Федерации в 1 полугодии 2012 года составил 6 543,3 млрд. рублей, что на 21,8% превышает значение показателя за аналогичный период прошлого года. С учетом индекса потребительских цен рост показателя составил 16,8%. В январе-июне 2012 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года оборот малых

предприятий с учетом ИПЦ вырос в 62 регионах. Лидерами по росту показателя стали Волгоградская область (на 68,8%), Свердловская область (на 65,3%), Приморский край (на 60,1%) и Чеченская Республика (на 58,1%).

Сильное увеличение показателя отмечено так же, в Ярославской области (вырос на 91,1%) , Чувашской Республике (на 79,3%), Ростовской (на 41,2%) , Иркутской (на 75,4%) , Костромской (на 71,8%) , Белгородской (на 68,4%) , Калининградской (на 65,5%), Свердловской (на 58,3%) , Кировской (на 55,8%) , Нижегородской (на 55,0%) и Воронежской (на 53,5%) областях.

Наибольшее сокращение объема инвестиций в основной капитал на малых предприятиях с учетом ИПЦ наблюдается в 7 регионах, среди них Республика Тыва (показатель сократился на 98,7%), Чукотский АО (на 96,3%), Республика Хакасия (на 84,2%), Карачаево-Черкесская Республика (на 74,0%), Забайкальский край (на 61,4%), Ямало-Ненецкий АО (на 61,4%) и Магаданская область (на 53,1%).

Таким образом, итоги деятельности малых предприятий в январе-июне 2012 года в региональном разрезе можно рассматривать как позитивные. В 52 регионах выросло количество зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей; увеличение среднесписочной численности занятых на малых предприятиях отмечено в 53 регионах; объемов оборота МП (с учетом ИПЦ) в 62 регионах; инвестиции в основной капитал (с учетом ИПЦ) - в 58 регионах.

Развитие малого и среднего предпринимательства является стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие экономики области.

В 2012 году закончилась реализация пятой программы поддержки малого предпринимательства. За период реализации областной "Программы развития малого и среднего предпринимательства на 2009-2012 гг." в течение четырех лет число малых предприятий увеличилось до 12,2 тыс., или в 1,6 раза, количество индивидуальных предпринимателей - осталось на уровне 32 тыс. чел.

По-прежнему, малый и средний бизнес продолжает отдавать предпочтение непроеизводственным видам деятельности. На потребительском рынке предприниматели занимают преобладающее место.

Активно заработали мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности субъектов предпринимательства.

В прошедшем году заработало новое направление поддержки "предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства на компенсацию части затрат по организации групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста и иных подобных им видов деятельности по уходу и присмотру за детьми (далее -

Центры времяпрепровождения детей)", которое стало востребованным уже в первый год реализации мероприятия.

В 2013 году принято решение увеличить размер субсидии на одного получателя поддержки с 400 тыс. руб. до 600 тыс. руб. в соответствии с рекомендациями Минэкономразвития России.

Заработало и мероприятие по поддержке объектов инфраструктуры. Это позволило активизировать деятельность объектов инфраструктуры.

Решение по передаче полномочий по поддержке молодых начинающих предпринимателей на муниципальный уровень позволило развивать предпринимательство в приоритетных для муниципалитетов сферах деятельности. Эффективно реализуется мероприятие по созданию малых предприятий, учредителями которых являются безработные граждане.

В целях повышения предпринимательской активности и грамотности проведена большая работа по организации информационной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса. Введен в промышленную эксплуатацию региональный портал малого и среднего бизнеса, который сегодня является одним из наиболее посещаемых.

Региональные отделения крупнейших предпринимательских объединений: "ОПОРА России", "Деловая Россия", "Ассоциация молодых предпринимателей" и ряд других объединяют предпринимателей по профессиональному признаку и интересам. С их участием в ходе работы координационного Совета по развитию малого и среднего предпринимательства, "круглых столов" с контролирующими органами рассматривались наиболее актуальные для предпринимателей проблемы, решались вопросы снижения административного давления на бизнес.

Проработано направление поддержки сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов через софинансирование муниципальных программ развития малого и среднего предпринимательства.

В 2013 году приоритетной целью в сфере малого бизнеса будет повышение его роли в процессе модернизации экономики, дальнейшая ориентация в реальный сектор и увеличение доли оборота малых предприятий неторговой сферы.

Для достижения поставленной цели необходимо максимально задействовать все имеющиеся ресурсы для ускоренного развития бизнеса, в том числе организовать вовлечение в занятия бизнесом молодежи и граждан, не занятых в экономике.

В программу введено новое направление поддержки предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства (юридическим лицам со средней численностью работников 50 и более человек) на компенсацию части затрат по уплате процентов за пользование кредитами, полученными в кредитных организациях, направленными на строительство

для собственных нужд, производственных зданий, строений, сооружений и приобретение оборудования в целях создания и развития и модернизации производства товаров, работ, услуг. Кроме того, планируется ввести субсидии для субъектов малого и среднего предпринимательства на возмещение затрат по землеустроительным работам и подключению к электросетевому хозяйству. В сфере налогообложения основной задачей остается максимальное развитие системы патента, как наиболее простой и удобной для микропредприятий и индивидуальных предпринимателей формы налогообложения.

Будет продолжена деятельность по снижению административного давления на бизнес через работу областного координационного Совета по развитию малого и среднего предпринимательства, проведение "круглых столов" с контролирующими органами, усилена информационная поддержка предпринимателей в связи с работой портала малого и среднего бизнеса.

Основными целями государственной политики в области развития российского малого бизнеса являются:

- создание благоприятных условий для осуществления эффективной предпринимательской деятельности;
- устойчивое развитие малого бизнеса как фактора формирования конкурентной среды и среднего класса российского общества;
- расширение самозанятости населения;
- увеличение доли участия малого бизнеса в формировании валового внутреннего и валового регионального продукта, в налоговых доходах федерального, регионального и местного бюджета.

Использованные источники:

1. Ибадова Л.Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России: правовые аспекты - "Волтерс Клувер", 2006 г.
2. Шахбанов Р. Г. "Проблемы государственного регулирования малого предпринимательства". Махачкала 2008г.
3. Воробей Е.К. Григорьян К.Е. Влияние кризисных явлений в экономике Российской Федерации на малый бизнес и пути их преодоления // Вестник СГУТ и КД. Научный журнал. Вып. 2 (8). Июнь 2009 г. С. 41–46.
4. Гварлиани Т.Е., Гохгелеринт Н.Л. Значение малого бизнеса и его государственная и налоговая поддержка на региональном уровне // Вестник СГУТ и КД. Научный журнал. Вып. 2 (8). Июнь 2009 г. С. 47–55.
5. Указ Президента Российской Федерации от 15 мая 2008 г. № 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности».
6. Чепурина М.Н., Киселёва Е.А. Курс экономической теории. - Киров: "АСА", 2005.
7. Материалы VI съезда Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. [Электронный ресурс] <http://www.tpp-inform.ru/1308724138.pdf>.

8. <http://www.businesspress.ru/newspaper>.
9. The European Company – Frequently Asked Questions [Электронный ресурс] МЕМО/04/235 Brussels, 8th October 2004 Источник — <http://ru.wikipedia.org/w/index.Попов> В.М., Ляпунов С.И. Практика малого бизнеса. - М., 2001.

*Хайруллина А.Д.
Саяхова Э.В.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Деятельность любых сельхозпредприятий основывается на процессе преобразования вероятных ресурсов, которые в зависимости от технологии, отрасли производства, преобразовываются в готовый продукт (изделие либо услугу), представляя самую большую ценность для потребителя с внедрением определенного набора ресурсов.

Планирование ресурсного обеспечения деятельности производства многих АПК является наиболее разработанной стадией внутрипроизводственного управления. Зачастую планирование ресурсного обеспечения ограничивается рамками финансового аспекта планирования, который широко распространен с точки зрения менеджмента. Такой узкий подход к планированию ресурсного обеспечения негативно сказывается на развитии производственной деятельности предприятия, поскольку экономика все больше и больше охватывает нефинансовые ресурсы, такие как человеческий капитал, трудовые ресурсы, технологии, информация и другие подобные ресурсы, приобретение которых невозможно в короткие сроки при возникшей необходимости[1].

Предприятия агропромышленного комплекса (АПК) обладают рядом своих специфических особенностей и проблем, связанных с ресурсным обеспечением производственной деятельности и его планированием. В первую очередь, это связано с составом ресурсов, необходимых для деятельности предприятий АПК[4].

В экономической литературе многие авторы предлагают различные подходы к классификации ресурсов, являющиеся ресурсным обеспечением деятельности предприятий. Исходя из имеющихся подходов, выделим следующую классификацию ресурсов АПК:

- Природно-климатические ресурсы - сопутствующие производственной деятельности климатические условия, а также потенциально нужные для использования в производстве естественные вещества и силы природы;

- Материально-технические ресурсы - вся совокупность средств производства созданных человеком употребляются в процессе производства;
- Финансовые ресурсы - деньги, которые направляются на производства сельхозпродукции и ее реализацию;
- Трудовые ресурсы - часть трудоспособного населения, занятая и вовлеченная в производственную деятельность на предприятиях АПК;
- Интеллектуально-информационные ресурсы - интеллектуальные продукты и информация созданные творческим трудом человека и используемые в принятия управленческих решений и действиях производства;
- Прочие ресурсы – ресурсы обеспечивающие работоспособность предприятия как экономического субъекта.

Для эффективного ресурсного обеспечения деятельности предприятий АПК необходим инструментарий, позволяющий управлять соответствующими функциями, а также уровнем необходимых затрат [3].

В этой связи первоочередной задачей является планирование ресурсного обеспечения деятельности предприятия АПК. Как функция менеджмента, планирование это непрерывный процесс установления и уточнения целей и задач функционирования и развития предприятия.

Суть планирования ресурсного обеспечения предприятий раскрывается в последующих качествах:

1. Необходимость безостановочного рентабельного функционирования предприятия.
2. Планирование ресурсного обеспечения, позволяющее уменьшить неопределенность будущего и обеспечить эффективное функционирование и развитие предприятия в будущем.

Среди функций планирования ресурсного обеспечения предприятий АПК следует выделить основные:

- прогнозирование - предвидение и обоснование ожидаемого и желаемого состояния деятельности предприятия в процессе учета и анализа совокупности необходимых, имеющихся, привлекаемых и используемых ресурсов;
- инициирование - активизация, стимулирование и мотивация запланированных действий, проектов и сделок по процессам ресурсного обеспечения деятельности предприятия;
- оптимизация - обеспечение выбора допустимого и наилучшего варианта развития предприятия в конкретной социально-экономической среде при определенном уровне развития ресурсного обеспечения его деятельности;
- создание информационной базы для информационного обеспечения деятельности предприятия, упорядочения и систематизации

информационных потоков, а также для контроля состояния ресурсного обеспечения предприятия;

- координация и интеграция деятельности структурных подразделений и работников предприятия, вовлеченных в процессы ресурсного обеспечения производственной деятельности.

Реализация обозначенных функций ресурсного обеспечения предприятий АПК осуществляется посредством совокупности методов, представленных в таблице 1.

Таблица 1. Методы планирования ресурсного обеспечения предприятий АПК

Метод	Сущность метода
Балансовый метод	составление балансов по основным видам ресурсов, учет которых возможен в натуральных и стоимостных показателях(материальные, финансовые, трудовые и др.)
Нормативный метод	Применение обоснованных норм и нормативов использования каждого вида ресурсов в процессе производственной деятельности предприятия.
Программно-целевой метод	Построение дерева целей, формирование программ/процедур по их реализации и определение ресурсов с учетом существующих ограничений.
Метод планирования по технико-экономическим факторам	Предполагает учет совокупности факторов: -технических и технологических; -изменение состава и объема производимой продукции; -инфляция и т.п.
Экономико-математическое моделирование	Построение моделей ресурсного обеспечения предприятия с применением экономико-математического инструментария.

Рассмотренные принципы, функции и методы планирования ресурсного обеспечения в своей совокупности и во взаимосвязи с целью и задачами планирования раскрывают теоретико-методологические особенности планирования ресурсного обеспечения АПК. Применение данных методов на практике позволит повысить эффективность планирования ресурсного обеспечения на предприятиях АПК.

Таким образом, предлагается создать единую централизованную систему ресурсного обеспечения АПК на базе существующих предприятий.

Создание прогрессивной общегосударственной системы оптовых рынков средств производства для АПК, которые должны стать основой, позволит улучшить процесс агроснабжения, снизить цены на ресурсы для АПК, в том числе и на сельхозтехнику, вовлечь в эту систему, как

производителей ресурсов, так и их потребителей. Одной из главных задач функционирования оптовых рынков является проведение государственной политики через соответствующий экономический механизм в сфере ресурсного обеспечения АПК средствами производства, позволяющий стимулировать спрос и предложение на ресурсы, и, в конечном результате – улучшить материальное положение сельхозтоваропроизводителей.

Использованные источники:

1. Баландин Д.А., Пискунов А.И. Роль человеческого капитала в повышении конкурентоспособности предприятия АПК / Креативная экономика - 2012-№12.
2. Нечаев В.И. Паромонов П.Ф. Халявка И.Е Экономика предприятий АПК – СПб Лань 2010-стр.464
3. Пыткин А.Н. Баландин Д.А., Социально-экономические аспекты функционирования сельских муниципальных образований пермского края- Екатеринбург, институт экономики УрОРАМ 2012. стр 177
4. Саяхова, Э.В., Латыпов А.А. Стратегическая задача АПК – обеспечение продовольственной безопасности России/ Э.В. Саяхова, А.А. Латыпов//Состояние проблемы перспективы развития АПК Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ. – БГАУ.- 2010. – С. 76-79.
5. Финансовый менеджмент : учеб. пособие. / Р. Р. Яруллин, В. З. Гатауллин, Л. Р. Загитова, Э. В. Саяхова. – Уфа : Мир печати, 2010. –160 с.

Хайруллина А.Д.

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Для устойчивого функционирования сельского хозяйства в условиях рыночной экономики особое значение отдается к адаптациям риска производства. Сельское хозяйство как и любая предпринимательская деятельность ведется в условиях риска и относится к наиболее рискованным видам предпринимательства.

Наиболее существенными рисками в сельском хозяйстве являются:

1) Погодные риски - воздействие погодных условий, болезней и вредителей растений, технологические изменения, влияющие на сельхозпроизводство, экологические - загрязнение окружающей среды, изменения климата;

2) Риски рынка: колебание экспортных и импортных цен, обменных курсов валют; изменение условий реализации произведенной продукции.

Формы его проявления - ухудшение соотношения спроса и предложения и связанное с этим неблагоприятное для производителя изменение рыночных цен, усиление конкурентной борьбы, повышение тарифов на транспортировку или затрат на хранение продукции.

3) Регуляторные риски, возникающие из требований к безопасности продуктов питания, требований по охране окружающей среды.

4) Изменение качеств и количества факторного производства. В сельском хозяйстве это, прежде всего, снижение качества посевного материала, удобрений, комбикормов, неудовлетворительный уровень качества техники, несвоевременная поставка горюче-смазочных материалов и прочее. Погодные риски являются побудителями всех остальных видов рисков и является самым главным фактором торможения развития сельского хозяйства не только в нашей стране, но и во всех странах мира. Они прямо или косвенно, воздействуют на 70% всего мирового бизнеса[5].

Особенно сильно подвержено влиянию риска земледелие. Ведь в результате резких колебаний урожайности сельскохозяйственных культур, а также из-за плохих погодных условий, сельскохозяйственные предприятия несут ущерб в потерях своей продукции. При этом ущерб во многом превышает финансовые результаты деятельности хозяйства.

В настоящее время к основным проблемам управления рисками в аграрном предпринимательстве можно отнести следующие:

- отсутствуют структурные подразделения по управлению рисками в системах управления;
- низкая квалификация управленческих кадров в области риск - менеджмента не позволяет осуществлять идентификацию рисков, выявить их специфику;
- методы управления рисками направлены на ликвидацию последствий возникающих убытков, а не на выработку механизмов выживания в минимизации потерь в деятельности организаций[2].

Эффективное управление риском, позволяет в конце концов, понизить, риск до приемлемого уровня, планировать мероприятия предупреждающие и уменьшающие неблагоприятные факторы, подсчитать итоги принимаемых решений, все это стало быть приобретает главную значимость и является необходимым условием удачной деятельности в сельскохозяйственной отрасли.

Исходя из вышеперечисленных проблем по управлению рисками в сельском хозяйстве, предложим основные мероприятия по совершенствованию управления рисками как со стороны организаций так и государственных органов управления ведь осуществление мероприятий по снижению риска должно быть не только со стороны сельскохозяйственных товаропроизводителей, но и в виде поддержки со стороны государства:

– выработка единой политики в области управления рисками на уровне отрасли;

- одним из главных инструментов регулирования рисков в сельском хозяйстве, и стабилизации аграрного производства и поддержания доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей в целом является страхование[3]

Примером значимости сельскохозяйственного страхования явилась засуха 2010 г., которая повлекла за собой ущерб сельскохозяйственным товаропроизводителям более чем в 50 млрд. руб. Общий размер страховых выплат по засухе страховыми организациями составил 6.4 млрд. рублей. к уплаченным страховым взносам).

В сельском хозяйстве страхование урожая сельскохозяйственных культур занимает ведущее место в системе имущественного страхования, его доля превышает 90% всего объема рисков [4].

- создание в структуре исполнительных органов власти общественных структур и организаций подразделений риск - менеджмента по снижению негативного воздействия рисков и контроля за их исполнением;

- повышение уровня квалификации кадров в области управления рисками в АПК;

- расширение спектра применяемых инструментов управления рисками в аграрном бизнесе, позволяющих повысить эффективность их деятельности на основе осуществления диверсификации деятельности, инвестиций, депозитного и кредитного портфелей; маркетинговой деятельности; применения инструментов стратегического планирования; использования механизма самострахования [1].

Это, по-нашему мнению, позволит повысить эффективность и конкурентоспособность российского АПК, а значит, и обеспечить продовольственную безопасность страны.

Использованные источники:

1. Гайдук В., Управление рисками в аграрном предпринимательстве региона [Текст] / В. Гайдук, С. Калитко, С. Багмут // АПК – экономика управления – 2010. - №10, с.41
2. Дудолодова, С.И. Управление рисками в АПК.,ФГБОУ ВПО БашГАУ.,Уфа, Россия
3. Белова, Е. В. Эффективный инструмент регулирования рисков в сельском хозяйстве [Текст] / А. Я. Кибиров, Е. В. Белова // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве.
4. Хутыз, Б. И. Особенности управления риском в сельском хозяйстве [Текст] / Б. И. Хутыз // Вестник Адыгейского государственного университета. - 2006. - N 4. - С. . 71-72. - Библиогр.: с. 76
5. Саяхова Э.В. Страхование сельскохозяйственных рисков в России [Текст] Сборник ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ.,2011 с.197-201

6. Саяхова Э.В. Страхование рисков в сельском хозяйстве [Электронный ресурс] / Экономика и социум. - №1(10), 2014. – Режим доступа: [http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Sayahova%20E.V.\(socialnoekonomicheskie%20aspekty%20razvitiya%20sovremennogo%20gosudarstva\)%20\(2\).pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Sayahova%20E.V.(socialnoekonomicheskie%20aspekty%20razvitiya%20sovremennogo%20gosudarstva)%20(2).pdf)

Хакимжанова Э.И.

студент 4 курса

Ураев Р.Р., к.с.н.

*факультет информационных технологий и управления
кафедра Государственное и муниципальное управление
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ*

ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ

Развитие рыночных отношений требует постоянного совершенствования форм и методов управления предприятиями. Формирование имиджа предприятия действует как важнейший фактор укрепления конкурентных позиций, способствует успешной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе, подчеркивает компетентность менеджмента, увеличивает известность, что отражается на уровне продаж и облегчает распознавание продукции предприятия на рынке. «В мировой практике создание имиджа предприятия рассматривается как одна из стратегических целей управления, которая считается не менее важной, чем внедрение новых технологий, стабилизация финансовой среды, найм персонала и расширение рынков сбыта. Имидж предприятия оказывает значительное влияние на отношение к нему потребителей, партнеров и широкой общественности. Однако позитивный имидж предприятия формируется не самопроизвольно»[1].

Корпоративный имидж становится необходимым условием достижения фирмой устойчивого и продолжительного делового успеха. Во-первых, сильный имидж организации дает эффект приобретения организацией определенной рыночной силы, в том смысле, что приводит к снижению чувствительности к цене. Во-вторых, сильный имидж уменьшает заменяемость товаров, а значит, защищает организацию от атак конкурентов и укрепляет позиции относительно товаров-заменителей. И, в-третьих, сильный имидж облегчает доступ фирмы к ресурсам разного рода: финансовым, информационным, человеческим и т.д. Осуществляя процесс управления корпоративным имиджем, необходимо иметь четкие представления о структуре имиджа организации и особенностях психологических процессов формирования имиджа в сознании индивидов.

В условиях жесткой конкуренции предприятия выделяют значительные средства на формирование эффективно действующего имиджа. Но не всегда затраты оправдывают ожидания. Имидж представляет

собой достаточно сложный феномен, в котором переплетены совершенно разнородные факторы и явления. Поэтому для успешного решения задачи целенаправленного формирования имиджа предприятия необходимы: тщательный анализ внешних и внутренних условий деятельности предприятия, разработка целей формирования имиджа и обоснование путей и средств их достижения. То есть объективно необходима разработка научно-методических основ целенаправленного формирования имиджа предприятий.

Поэтому для успешного решения задачи целенаправленного формирования имиджа предприятия необходимы: тщательный анализ внешних и внутренних условий деятельности предприятия, разработка целей формирования имиджа и обоснование путей и средств их достижения. То есть объективно необходима разработка научно-методических основ целенаправленного формирования имиджа предприятий.

Слово «имидж» происходит от латинского *imago*, связанного с латинским словом *imitari*, означающего «имитировать». Это понятие может трактоваться как в узком, так и в широком смысле. В широком понимании имидж - это совокупность естественных и специально сконструированных свойств объекта. В более узком смысле - это сознательно сформированный образ объекта, наделяющий последнего дополнительными ценностями и дающий возможность продуцировать те впечатления об объекте, отношения к нему и его оценки, которые необходимы его создателю.

Эта работа осуществляется в значительной мере посредством маркетинговых коммуникаций (ПР, реклама, личные продажи, стимулирование продаж, послепродажное обслуживание). Работа по созданию имиджа ведётся целенаправленно для каждой группы и различными средствами.

Создание имиджа включает четыре основных этапа: создания фундамента, внешнего имиджа, внутреннего имиджа и неосознанного имиджа.

Задачи имиджа организации:

- повышение престижа фирмы, т.к. разработка фирменного стиля свидетельствует о внимании фирмы не только к вопросам производства;
- повышение эффективности рекламы и различных мероприятий по продвижению товара либо услуг;
- повышение конкурентоспособности фирмы, т.к. в условиях равного товара конкуренция ведётся на уровне имиджей фирм;
- формирование и реформирование общественного мнения о фирме [2].

Приступая к формированию имиджа, необходимо выяснить, во-первых, род деятельности фирмы в настоящее время и в перспективе; во-

вторых, чем товары и услуги фирмы отличаются от товаров и услуг конкурентов.

Функции имиджа организации:

Корпоративный имидж должен выплывать, по крайней мере, три функции.

1. Производить нужное (заданное, запланированное) впечатление. «Запланированное впечатление», как правило, подчинено цели, выработанной на основе корпоративной стратегии. Это может быть образ консервативной или, напротив, инновационной организации. Это может быть образ маленькой и мобильной или, наоборот, слегка медлительной, но «непотопляемой» структуры. Это может быть образ узкоспециализированной или же постоянно расширяющей ассортимент своих услуг фирмы, идущей по пути диверсификации деятельности. Кроме того, это может быть образ «доступной» или «элитной» фирмы. Это, пожалуй, самые простые, но эффективные способы позиционирования.

2. Позиционировать себя на рынке. Позиционирование организации на рынке – это, в числе прочего, вопрос самоидентификации. Организация, осознав свою миссию на рынке, понимает, кто она есть, что она делает и зачем, в чем ее специфика и преимущества для клиента, а также кто ее основные партнеры (включая поставщиков, потребителей и всех, кто участвует в производственной, сбытовой цепочке или цепочке обслуживания).

3. Побуждать к действиям. По законам психологии, чтобы сформировать у человека готовность к действиям в нужном направлении (например, купить продукт, заключить сделку и пр.), т.е. сформировать установку, необходима основа. Это основа складывается из нескольких компонентов. Прежде всего, это существование потребности в товарах и услугах данной фирмы [3].

Методика формирования корпоративного имиджа предприятия может быть представлена следующей последовательностью шагов:

- Анализ маркетинговой среды предприятия и выделение целевых (наиболее важных для его деятельности) групп общественности.
- Формирование набора наиболее существенных имиджеобразующих факторов для каждой из целевых групп общественности.
- Разработка желаемого образа предприятия (с точки зрения установленных стратегических целей) для каждой целевой группы общественности.
- Оценка состояния имиджа предприятия в каждой из целевых групп общественности.
- Разработка и реализация плана мероприятий по формированию позитивного имиджа предприятия в сознании целевых групп.

- Контроль достигаемых результатов и коррекция (при необходимости) плана. Ниже рассматривается методика оценки корпоративного имиджа предприятия, построенная в предположении, что имидж, как инструмент воздействия на внешнее окружение, необходимо приближать к позитивному, увеличивая тем самым «рыночную силу» предприятия. Таким образом, параметры, характеризующие состояние корпоративного имиджа предприятия, должны соответствовать позитивному имиджу [4].

Из нашей работы мы можем сделать следующие выводы:

- имидж может формироваться отдельно внутри компании, отдельно снаружи компании и во всех сферах отдельно. И если не заниматься своим имиджем, то он может сформироваться сам по себе и не в лучшую сторону;
- малейшее действие конкурентов так же может повлиять и на нашу репутацию и имидж, более того конкуренты сами могут проводить рекламные кампании, который могут негативно повлиять на наш имидж;
- доступные нам методы исследования имиджа, мы можем узнать только извне. То есть в сознании тех, для кого этот имидж формируется;
- методы исследования имиджа организация могут дать недостоверную или неполную информацию. Чем больше мы вкладываемся в исследования имиджа, чем обширнее и качественнее его проводим, тем достовернее и полезнее будет получаемая информация.

Использованные источники:

1. Джеймс, Д.Ф. Эффективный самомаркетинг. Искусство создания положительного образа [Текст]: учебное пособие / 1998.- с. 8.
2. Почепцов, Г. Г. Имиджелогия [Текст]: учебное пособие / Г.Г Почепцов, / М. : Инфра-М, 2013г. – 348с.
3. Тесакова, Н.А. Нужно ли работать над имиджем? [Текст]: учебное пособие / Н.А Тесакова / Фонд – М.: 2010. – 270 с.
4. Синяева И.М. Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинг в предпринимательской деятельности [Текст]: учебное пособие /И.М Синяева, С.В Земляк, В.В Синяев // Центр – М.: 2012. – 432 с.

*Хакимова О.К.
студент 3 курса
направление подготовки «Государственное
и муниципальное управление»
Мирюшкина Ю.В., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра Управление проектами и инновациями
СКФУ*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье определена сущность естественной монополии, выявлены причины, обуславливающие ее возникновение, сформулированы отличия от классической монополии и описаны механизмы регулирования их деятельности.

Ключевые слова: монополия, естественная монополия, экономика, субаддитивность издержек, рыночная система.

В настоящее время термин «монополия» в экономике обладает скорее негативной характеристикой. Данное понятие ассоциируется с созданием барьеров на пути новых производителей, вытеснением их с рынка, устранением конкурентов, ценовым давлением на потребителей и поставщиков, а также, в некоторых случаях, - с попытками давления на государство. Во избежание развития таких явлений, государство особую значимость уделяет антимонопольному регулированию.

Под монополией понимается исключительное право производства, торговли и т.д., принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц или государству; вообще исключительное право на что-либо. Она имеет несколько разновидностей, и одним из них является естественная монополия (официально признанная неизбежная монополия на производство и продажу товаров и услуг, применительно к которым монополизм обусловлен либо естественными правами монополиста, либо соображениями экономической выгоды для всего государства и населения [1]).

Естественная монополия функционирует только в той рыночной ситуации, когда эффективное производство и распределение любого объема продукции или услуги возможно лишь при наличии единственной фирмы-производителя. Данный критерий можно определить не иначе как субаддитивность издержек. Издержки будут являться субаддитивными в том случае, если их величина для одной фирмы меньше, чем для двух и более, при определенном общественно обусловленном уровне производства. В этом случае наличие конкурентов ведет к неоправданным затратам на создание параллельной инфраструктуры.

Такая неординарная ситуация возникает в результате действия трех факторов:

1) технологический критерий, то есть существование естественной монополии обуславливается объективными физическими законами;

2) уникальность ресурсов и продукции означает, что производимые естественными монополистами товары или услуги уникальны потому, что их невозможно заменить другими товарами или услугами из-за особых потребительских свойств. Важную роль играют те ресурсы, которые используют естественные монополисты для выпуска товаров и услуг. К таким ресурсам можно отнести, в частности, инфраструктуру (производственный комплекс) и само сырье, из которого производится товар (например, контроль над определенным месторождением вполне способен породить естественную монополию);

3) высокие барьеры входа на рынок, однако, данный фактор имеет наибольшее значение не столько для формирования новых естественных монополий, сколько для сохранения уже сложившимися монополиями своего статуса. С другой стороны, высокий барьер для входа на рынок автоматически делает естественным монополистом компанию, которая согласилась взять на себя соответствующие риски и успешно преодолела этот барьер. Иными словами, барьеры для входа на рынок позволяют естественным монополиям не только удерживать свой статус, но и получать его.

Существуют и иные факторы, которые обуславливают наличие монополии, типичные как для естественных, так и для традиционных монополий, и критериями разграничения являться не могут. Этими факторами являются:

- 1) экономия на разнообразии;
- 2) вертикальная интеграция деятельности;
- 3) наличие секрета или патента;
- 4) соответствие требованиям национальной безопасности [2].

Данный аспект заслуживает более детального анализа, поскольку ряд авторов полагают, что соответствие этому критерию является безусловным признаком естественной монополии [2, 5, 6]. Возможно, что для государства может являться предпочтительным подобный вариант развития какой-либо отрасли, при котором определенный рынок контролируется только одной компанией, однако это не означает, что он является эффективным также и с точки зрения рынка. Таким образом, созданная для целей обеспечения национальной безопасности монополия может являться как естественной (обеспечивающей субаддитивность издержек), так и поддерживаемой искусственным путем.

Естественная монополия для национальной экономики несет пользу, которая заключается не только в том, что они обеспечивают более низкие издержки ведения определенной деятельности, но и в том, что являясь крупными по размеру компаниями и единственными операторами какой-

либо сферы, они способны аккумулировать значительные ресурсы для реализации общественно важных проектов с длительными сроками окупаемости. Например, ключевой для формирования геоэкономической роли России проект трансевразийского транспортного коридора может быть реализован только действующей инфраструктурной монополией – Российскими железными дорогами [3].

Очевидно, что естественные монополии играют стратегическую роль в экономике страны в силу своего масштаба и значимости деятельности для обеспечения общественного благосостояния. Поэтому государство, создавая для таких монополий благоприятные условия, но при этом стремясь защитить своих граждан от возможного недобросовестного поведения естественного монополиста, берет на себя функцию регулирования и контроля естественных монополий.

Многие исследования, касающиеся естественных монополий, часто не определяют границы между понятиями «контроль» и «регулирование». Как правило, данные слова употребляются как синонимы. Полагаем, наиболее оптимальным определением контроля является следующее: контроль – «составная часть управления экономическими объектами и процессами, заключающаяся в наблюдении за объектом с целью проверки соответствия наблюдаемого состояния объекта желаемому и необходимому состоянию, предусмотренному законами, положениями, инструкциями, другими нормативными актами, а также программами, планами, договорами, проектами, соглашениями» [4]. Термин «регулирование», как правило, понимается как контроль над установлением тарифов, цен, а также иных параметров. Регулирование качества услуг, контроль соблюдения правил поведения на рынке, лицензирование, обеспечение доступа к инфраструктуре, к сожалению, недостаточно институционализированы. Кроме того, отсутствует понимание неразрывности комплекса регулирующих воздействий на те или иные сферы деятельности.

Таким образом, необходимо согласовывать схемы развития инфраструктурных сетей, систематически проводить анализ финансово-хозяйственной, инвестиционной и инновационной деятельности естественных монополий; органы власти должны разрабатывать стандарты качества, а также оказывать содействие по защите прав потребителей услуг и проводить политику оптимизации механизма договорных отношений между предприятиями и их основными потребителями.

Использованные источники:

1. ДиЛоренцо Томас. Миф о «естественной монополии» // Современная конкуренция. – 2010. - № 5. – С. 100-114.
2. Котляров И. Д. Геоэкономическое значение трансевразийского транспортного коридора // Записки Горного института. – 2009. – Том 184. – С. 225-230.

3. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2010.
4. Зотов А.П., Галлямова Д.Х. Методы государственного регулирования функционирующих естественных монополий // Экономика и управление. 2010. №4. С. 84.
5. Сапир Ж. Естественные монополии: проблемы определения и контроля // Проблемы прогнозирования. 2011. №6. С. 46.
6. Финансовый словарь (<http://dic.academic.ru/>)

Хакимова Э.Р.

студент

Юнусбаева С.Ф., к.с.н.

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Молодежная политика является основным направлением деятельности органов государственной власти Республики Башкортостан, которая осуществляется с участием органов местного самоуправления молодежных и детских организаций, привлечением общественных объединений, предприятий, учреждений и организаций, действующих на территории Республики Башкортостан.

Основной целью молодежной политики в Республике Башкортостан является создание социально-экономических, организационных, правовых условий и гарантий для социального становления и развития молодых граждан, их наиболее полной самореализации в интересах всего общества.

Принципами молодежной политики в Республике Башкортостан являются:

- привлечение молодежи республики к непосредственному участию в формировании и реализации политики и программ, касающихся всего общества, в особенности молодежи;

- содействие инициативной деятельности, направленной на самостоятельное решение молодежью экономических, социальных и иных вопросов, а также способствующей духовному и физическому развитию молодежи;

- предоставление правовых и социальных гарантий, объем и качество которых достаточны для всестороннего развития личности, подготовки к самостоятельной жизни и необходимы для восполнения обусловленных возрастом недостатков социального статуса молодых граждан.

Молодежная политика опирается на конституцию РФ, конституцию РБ, закон РБ “О государственной молодежной политике в Республике Башкортостан” и т.д.

Направления молодежной политики включают в себя:

- обеспечение соблюдения прав молодежи;
- обеспечение прав и гарантий молодежи в сфере труда и занятости;
- организация отдыха и досуга молодых граждан;
- гарантированное предоставление молодежи социальных услуг;
- содействие предпринимательской деятельности молодежи;
- государственная поддержка молодой семьи;
- поддержка талантливой и одаренной молодежи;
- поддержка молодых граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации;
- формирование условий, направленных на физическое и духовное развитие молодежи;
- содействие межрегиональному и международному молодежному сотрудничеству;
- гражданское и патриотическое воспитание молодежи;
- поддержка деятельности молодежных и детских общественных объединений[1].

В Республике Башкортостан устанавливается система мер по социально-экономической, организационной, правовой поддержке молодежных предприятий и предпринимательской деятельности молодых граждан.

Таким образом, можно сделать вывод: молодежная политика в Республике Башкортостан развивается и имеет правильное направление, а главное хорошую законодательную базу.

Использованные источники:

1. Закон РБ от 12 ноября 1991 года № ВС-9/74, с изм 18.07.2011 «О государственной молодежной политике в Республике Башкортостан».

*Халикова А.А.
студент 4 курса
ИНЭФБ*

*Говако И. Б., к.э.н.
доцент*

**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»
Российская Федерация, Республика Башкортостан, г. Уфа
МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ
ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РФ**

Ключевые слова: Эконометрический анализ и прогнозирование, структура денежных доходов РФ.

Аннотация: В данной работе проведен анализ процентных показателей составляющих дохода населения РФ с помощью методов

эконометрического моделирования и прогнозирования. Были построены соответствующие модели, описывающие динамику каждого из них. На их основе были получены прогнозные значения этих показателей и сделаны соответствующие выводы о будущей тенденции развития состава дохода населения страны.

Величина денежных доходов населения является одним из важнейших финансовых показателей уровня развития страны. А изучение его состава может дать более подробную картину его формирования.

Как правило, выделяют следующие источники денежных доходов населения страны: оплата труда, включая скрытую заработную плату, доходы от предпринимательской деятельности, социальные трансферты, доходы от собственности, а также другие доходы, включая скрытую заработную плату. И на сегодняшний день существует множество подходов к изучению каждой из вышеуказанных составляющих дохода. В настоящей работе они будут рассмотрены с точки зрения эконометрического моделирования. При этом появляется возможность построения прогнозного состава дохода населения РФ на предыдущие периоды.

При моделировании и прогнозировании составляющих денежного дохода населения РФ был использован современный инструмент Prognoz Platform, а информационным ресурсом статистических данных послужил инструмент Prognoz Data Portal. Основой же анализа послужили квартальные данные за 1 квартал 1998 года – 3 квартал 2012 года, характеризующие их состав в процентном соотношении: WAGE- оплата труда, включая скрытую заработную плату, к итогу (%); BUSINESS - доходы от предпринимательской деятельности, к итогу (%); BENIFIT- социальные трансферты, к итогу (%); PROPERTY- доходы от собственности, к итогу (%); OTHER- другие доходы, включая скрытую заработную плату, к итогу (%). Графики этих рядов представлены на рис. 1.

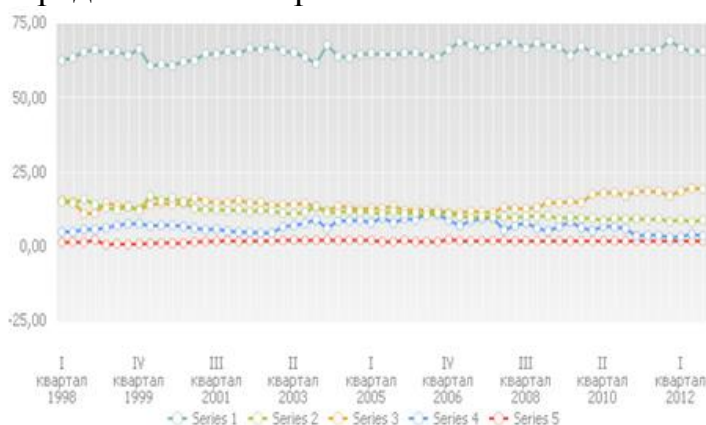


Рис.1. Графики рядов, характеризующих состав дохода населения РФ

Такой вид графиков исходных рядов позволяет выдвинуть предположение об их стационарности. Для проверки этой гипотезы были рассмотрены графики выборочных автокорреляционной (АКФ) и частной

автокорреляционной (ЧАКФ) функций. Визуальный анализ графиков АКФ и ЧАКФ позволил сделать следующие выводы о структуре рассматриваемых рядов:

- ряды WAGE и BUSINESS являются стационарными, причем они могут быть описаны в терминах авторегрессионной модели скользящего среднего, а именно авторегрессионной моделью первого порядка AR(1);

- ряды BENEFIT и PROPERTY не являются стационарными, так как для них характерна сезонность. Поэтому они могут быть описаны авторегрессионной моделью, учитывающей сезонные колебания, а именно SAR с параметром авторегрессии $p=1$, а также сезонным авторегрессионным параметром ps и сезонным параметром скользящего среднего соответственно qs . Выбор значений этих параметров производится путем построения нескольких моделей с различными значениями ps и qs ($T=4$ либо 0) и выбором наилучшей из них.

- ряд OTHER является стационарным, причем он может быть описан авторегрессионной моделью второго порядка AR(2).

Сделанные выводы были подтверждены с помощью расширенного теста Дики-Фуллера:

	ADF-статистика	1% значимости	5% значимости	10% значимости	Стационарность	Ошибка
WAGE	-4,695043	-4,124266	-3,489248	-3,173115	Есть	Нет ошибок
BUSINESS	-5,34456	-4,124266	-3,489248	-3,173115	Есть	Нет ошибок
BENIFIT	-2,244249	-4,124266	-3,489248	-3,173115	Нет	Нет ошибок
PROPERTY	-2,622029	-4,124266	-3,489248	-3,173115	Нет	Нет ошибок
OTHER	-4,163384	-4,124266	-3,489248	-3,173115	Есть	Нет ошибок

Рис.2. Расширенный тест дики-Фуллера

Таким образом, смоделировав каждый из рядов по вышеуказанным авторегрессиям, получили следующие модели каждой из составляющих дохода населения РФ:

$$WAGE_t = 65,4657 + 0,5371 \cdot WAGE_{t-1} + \varepsilon_t. \quad (1)$$

$$BUSINESS_t = 10,9 + 0,8395 \cdot BUSINESS_{t-1} + \varepsilon_t. \quad (2)$$

$$BENIFIT_t = 15,8609 + 0,8835 \cdot BENIFIT_{t-1} + 0,4805 \cdot BENIFIT_{t-4} + \varepsilon_t. \quad (3)$$

$$PROPERTY_t = 6,5738 + 0,7152 \cdot PROPERTY_{t-1} + 0,4623 \cdot PROPERTY_{t-4} + \varepsilon_t. \quad (4)$$

$$OTHER_t = 1,8937 + 0,3859 \cdot OTHER_{t-1} + 0,3945 \cdot OTHER_{t-2} + \varepsilon_t. \quad (5)$$

На основе полученных моделей и с применением инструмента Prognoz Platform были вычислены прогнозные значения рассматриваемых рядов, что позволит построить процентные соотношения составляющих дохода населения в РФ на следующие периоды.

		IV квартал 2012	I квартал 2013	II квартал 2013
+	ARIMA(OBJ1)	65,65	65,56	65,52
+	ARIMA(OBJ2)	9,39	9,63	9,84
+	ARIMA(OBJ3)	19,14	18,90	18,67
+	ARIMA(OBJ4)	4,33	4,68	5,00
+	ARIMA(OBJ5)	1,96	1,96	1,93

Рис.3. Прогноз рядов по построенным моделям, %

Заметим, что для каждого периода сумма составляющих денежного дохода населения должна давать 100%. Однако, для полученных прогнозных значений этого не наблюдается. Для 4 квартала 2012 года сумма показателей равна 100,47%, для 1 квартала 2013 года – 100,73%, для 2 квартала 2013 года – 100,96%. Поэтому более корректно будет рассматривать прогнозные значения, взвешенные на величины 1,0047, 1,0073 и 1,0096 соответственно (Табл.1).

Реальные значения этих показателей для 4 квартала 2012 года – 2 квартала 2013 года уже известны, поэтому представляется возможным оценить качество построенного прогноза и вычислить значение его ошибки для этих периодов.

Таблица 1. Вычисление ошибки прогноза

Ряд	4 квартал 2012		1 квартал 2013		2 квартал 2013		Ошибк а прогно за (%)
	Фактич значен ие	Рассч. значен ие	Фактич значен ие	Рассч. значен ие	Фактич значен ие	Рассч. значен ие	
WAGE (%)	68,5	65,34	66,2	65,08	65,9	64,9	2,6
BUSINESS (%)	8	9,34	8,5	9,54	8,2	9,75	1,6
BENIFIT (%)	16,9	19,05	18,7	18,8	18,7	18,5	4,8
PROPERTY (%)	5	4,32	4,4	4,63	5,2	4,95	7,8
OTHER (%)	2	1,95	2,2	1,95	2	1,91	6,1

Ошибка прогноза для каждого из рядов не превышает 8%, поэтому построенные прогнозные значения можно считать достаточно достоверными. Поэтому на основе полученных уравнений (1) – (5) можно построить прогноз этих показателей на дальнейшие периоды. Скорректированные прогнозные значения составляющих дохода населения РФ на следующий год, а также их соотношение представлены на рис.4.

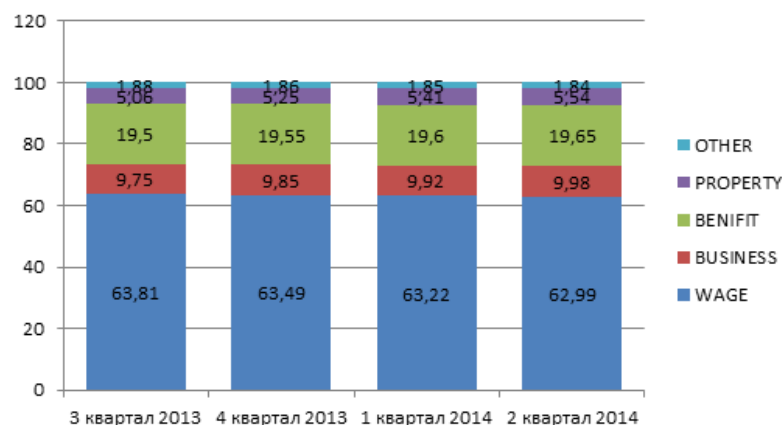


Рис.4. Прогнозный состав денежных доходов населения РФ, %.

Проанализировав полученный прогноз можно сделать вывод о том, что в будущие периоды заработная плата останется основным источником дохода населения, однако, в каждом последующем квартале ее доля будет уменьшаться. В свою очередь, доли остальных источников дохода будут возрастать. Это означает, что в будущем население будет получать больше дохода от предпринимательской деятельности, собственности, социальных трансфертов и других источников дохода.

Использованные источники:

1. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс - М.: Дело, 2004. 576 с.
2. Елисеева И.И. Эконометрика – М.: Проспект, 2011. С. 82 – 178.
3. Канторович Г. Г. Анализ временных рядов - Экономический журнал ВШЭ, 2002. 129 с.
4. Тихомиров Н.П., Дорохина Е.Ю. Эконометрика - М.: Рос. экон. акад., 2002. С. 283-320.
5. Информационный ресурс Prognoz Data Portal, инструмент моделирования Prognoz Platform. Режим доступа: <https://university.prognoz.ru>.

Халитов М-Г.А.
студент 3 курса 1 группы
факультет «Экономика и управление»
направление «Экономика»
профиль подготовки «Менеджмент организации»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный Институт
Народного Хозяйства»
РФ, РД, г. Махачкала

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И СУЩНОСТЬ ИНФЛЯЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Явление инфляции присуще в той или иной степени любой рыночной и переходной к ней экономикам, в том числе и экономикам промышленно развитых стран. Инфляция проникает во все сферы экономической жизни и

начинает их разрушать. От нее страдают государство, производство, финансовый рынок и рыночная экономика, но больше всего страдают люди.

Нарушаются установленные пропорции между ценами товаров. Продавцу и покупателю становится все сложнее принять оптимальное правильное экономическое решение. Еще труднее специалистам дать экономический прогноз и сделать долгосрочные расчеты. Происходит перераспределение доходов. Те, кто имеет фиксированную заработную плату, ничем не защищены от инфляционного роста цен. Возникают очереди. Появляется «черный рынок», где спекулируют дефицитным товаром. Как экономическое явление инфляция существует уже длительное время. Считается, что она появилась, чуть ли не с возникновением денег, с функционированием которых неразрывно связана. Интерес к инфляции, инфляционным процессам, возник еще в древности, когда многие правители с большим или меньшим успехом пытались найти решение вечной проблемы балансирования бюджетных доходов с постоянно возрастающими расходами. Но если ранее инфляция возникала, как правило, в чрезвычайных обстоятельствах, (например, во время войны государство выпускало большое количество бумажных денег для финансирования своих военных расходов), то в последние два-три десятилетия во многих странах она стала хронической. Сегодня в мире почти нет страны, где нет, или не было инфляции.[1]

При всем обилии информации на эту тему, знания широких слоев населения поверхностны (отсюда появление инфляционного ожидания. Поэтому, несмотря на оживленное обсуждение инфляционных вопросов на страницах экономической прессы, актуальность их не уменьшается. Инфляция является очень сложным социально-экономическим явлением. На протяжении столетий с изменением форм собственности, типов ценообразования, денежных систем изменялись причины, следствия, формы проявления инфляционного процесса. Неизменной оставалась лишь сущность инфляции — обесценение денег. В настоящее время инфляция — один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция не только означает снижение покупательной способности денег, но и подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций.[2] Для современной инфляции характерны: всеобщий характер действия, охватывающий всю экономику; хронический характер; многофакторность: она возникает под воздействием как денежных, так и неденежных факторов. Одно из главных проявлений инфляции — избыток денег в обращении, ведущий к их обесцениванию и росту цен. Поэтому не случайно некоторые экономисты отождествляют инфляцию с ростом потребительских цен. Однако не любой рост цен можно

отождествлять с инфляцией. Инфляция является выражением возникновения и нарастания диспропорций в структуре валового внутреннего продукта. В результате этого в обращении появляются избыточные средства (в наличной и безналичной формах), превышающие стоимостное выражение вещественной структуры национального продукта. Таким образом, отрицательное влияние инфляции для экономики состоит в следующем: обесцениваются доходы населения, особенно занятого в бюджетной сфере; происходит перераспределение национального богатства от наиболее бедных к наиболее богатым слоям населения, что подрывает социальную стабильность в обществе и усиливает социальное расслоение; разрушается денежная система страны, иностранные денежные знаки постепенно вытесняют национальную валюту, расцветает бартер; денежные накопления предприятий обесцениваются, невозможны инвестиции, никакие долгосрочные решения не могут быть приняты, подрывается база для экономического роста.[3] В развитой рыночной экономике фирмы многообразны, они занимаются производством товаров, их реализацией, оказанием самых различных услуг - финансовых, посреднических, информационных, консультативных, научно-исследовательских. В условиях рыночной экономики через фирмы граждане осуществляют предпринимательскую деятельность "исходя из того, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке";

Гражданское законодательство России придало разным видам отечественной предпринимательской деятельности правовую форму. Это означает, что государство защищает равенство участников предпринимательской деятельности, неприкосновенность собственности, свободу договора, гражданские права. Вместе с тем отечественное гражданское законодательство построено в соответствии с нормами международного права. Все это способствует развитию предпринимательства в России в цивилизованной форме. Организационно-правовая форма предпринимательства делает бизнес благородным, соответствующим требованиям цивилизованной экономики. Основные формы организации бизнеса в современной рыночной экономике - это корпорация (акционерное общество), индивидуальная фирма и партнерство. Фирма имеет свою организационно-правовую форму и цель деятельности, в соответствии с которыми создает свою внутреннюю структуру. Приоритет целей определяется в зависимости от прибыльности фирмы, которая может соответствовать уровню выживания, умеренному или высокому уровню. Фирма, не имея абсолютной гарантии в успехе при производстве одного

вида товара (услуги), расширяет сферу своей деятельности, т.е. происходит диверсификация производства и деятельности[4]

Использованные источники:

1. Конопляник А.А. Россия и Энергетическая хартия: долгий и извилистый путь навстречу друг другу// ЭКО. – 2012. – 12. – С. 114-133.
2. Королев А. Взаимодополняемые инвестиционные проекты: оценка синергетического эффекта// Проблемы теории и практики управления. – 2013. - № 10. – С. 90-97
3. Кочетков И. О государственной поддержке инвестиционной деятельности// Экономист. – 2013. - № 12. – С. 79-84.
4. Журналы «Эксперт», «Экономист», «Финансист» - 2012. М.

Халиуллина Д.Р.

студент 3 курса

Шайхутдинова Н.А., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

РАЗВИТИЕ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

На сегодняшний день, автокредитование является самым популярным видом услуг, которые предоставляют банки и автосалоны. Но, несмотря на это, общий спрос на данный вид кредита, вопреки всем прогнозам роста рынка продаж автомобилей, падает.

Автокредиты являются одним из востребованных видов банковских продуктов предоставляемых населению. По статистике, почти каждый второй новый автомобиль покупается в кредит. Данный вид кредита для банков является очень прибыльным, и имеет минимальные риски, поэтому все банки стремятся увеличить свои продукты на данном сегменте рынка [2].

С увеличением спроса на автокредиты банки стандартизируют условия по ним. Каждый банк стремится реализовать кредитные продукты наиболее выгодные как для себя, так и для своих клиентов. Взять в кредит автомобиль с каждым годом становится все проще и проще, рынок автокредитования становится все более обширным и доступным.

В сравнении с другими сегментами рынка потребительского кредитования рост российского рынка автокредитов в 2013 году замедлился.

Рассмотрим на примере тенденцию выдачи автокредитов ОАО «Сбербанк России»[1].

СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ КРЕДИТОВ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ**

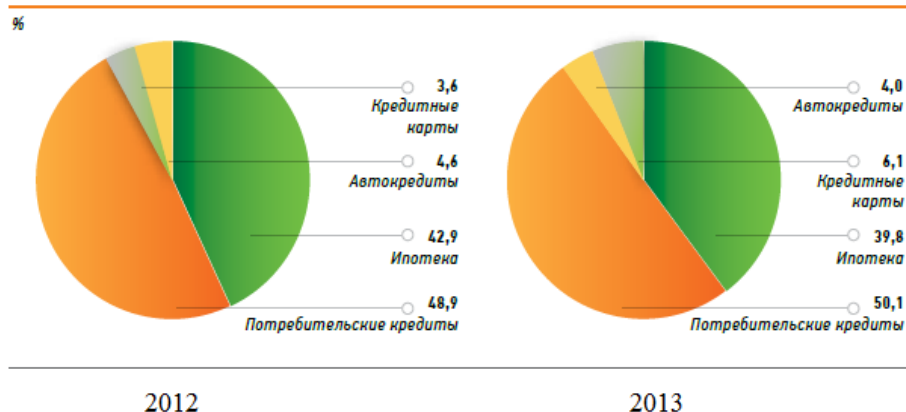


Рисунок 1 Структура портфеля кредитов физическим лицам по ОАО «Сбербанк России»

По итогам года объем выданных автокредитов увеличился всего на 20,8%, при этом портфель автокредитов Сбербанка возрос на 24,1% [1].

Данное увеличение так же можно увидеть в таблице 1. По итогам 2013 года объем выданных кредитов данного сегмента рынка увеличился на 39,2 млрд.руб, или 0,1 % от общей суммы выданных кредитов.

Таблица 1 Кредиты юридическим и физическим лицам

Вид кредита	2012		2013		2013 к 2012, %
	млрд. руб	% от общей суммы	млрд. руб	% от общей суммы	
Коммерческое кредитование юр.лиц.	4 012,9	47,9	5 281,5	47,8	131,6
Специализированное кредитование юр.лиц	2 563,7	30,6	2 946,3	26,6	114,9
Потребительские ссуды физ.лицам	944,0	11,2	1 569,7	14,2	1,50
Жилищное кредитование физ.лиц	777,4	9,3	1 143,4	10,3	147,1
Автокредитование физ.лиц	84,2	1,0	123,4	1,1	146,6
Итого	8 382,2	100	11 064,3	100	131,99

В настоящее время в рынке автокредитов наблюдается стагнация. Это связано с его перенасыщением новыми видами продуктов. В 2013 году продукты данного вида рынка удорожали, что так же не предвещает положительную тенденцию.

Для дальнейшего развития данного сегмента рынка, банкам необходимо улучшить условия выдачи автокредитов. Например, уменьшить минимальный размер первоначального взноса, снизить процентные ставки до максимально возможных уровней и внедрять различные государственные программы для усиления потребительской активности населения.

Использованные источники:

- 1 Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/credits/auto/> (Дата обращения: 16.05.2014)
- 2 Развитие рынка автокредитования [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.avtoindent.ru> (Дата обращения: 16.05.2014)

Хаматдинова З. А.

Саяхова Э. В.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. Функционирование организации любой организационно-правовой формы определяется его способностью создавать прибыль.

В условиях рыночной экономики прибыль выступает важнейшим фактором стимулирования производственной деятельности предприятия и создает финансовую основу для её расширения, удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива. Прибыль – это разница между стоимостью и товара и издержками труда и капитала в производстве. [3]

Сумма прибыли, получаемая организацией, зависит от объема продаж продукции, ее качества и конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, ассортимента, уровня затрат и инфляционных процессов, которыми неизбежно сопровождается становление рыночных отношений.

Чтобы обеспечивать выживаемость организации в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, проводить факторный анализ финансовых результатов деятельности организации. Факторный анализ – анализ влияния и отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных и стохастических приемов исследования. Факторный анализ проведем на примере ООО «Заря» Благоварского района РБ.

Основными факторами, влияющими на величину прибыли от продаж являются:

- изменение объема продаж;
- изменение ассортимента реализованной продукции;
- изменение себестоимости продукции;
- изменение цены реализации продукции.

Для проведения анализа составим аналитическую таблицу, источником информации служат данные бухгалтерского баланса и отчет о прибылях/убытках компании.

Таблица 1 Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж

Показатели	2011 г.	2013 г.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %.
А	1	2	3=2-1	4=2/1*100%
Выручка от продажи, тыс. руб.	2520	8516	5996	337,9
Себестоимость продукции, тыс. руб.	-3033	-7816	4783	257,7
Прибыль (убыток) от продажи, тыс. руб.	-513	700	1213	273,3
Проценты к уплате, тыс. руб.	-157	-105	-52	66,9
Прочие доходы, тыс. руб.	1550	2553	1003	164,7
Прочие расходы, тыс. руб.	-730	-2989	2259	409,5
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	150	159	9	106
Чистая прибыль(убыток), тыс. руб.	150	147	-3	98
Индекс изменения цен, %	1.5	1.5	0	100
Объем реализации в сопоставимых ценах, тыс. руб.	1680	5677	3997	337,9

Определим влияние факторов на сумму прибыли компании следующим образом.

1. Для определения влияния объема продаж на прибыль необходимо прибыль предыдущего периода умножить на изменение объема продаж.

Выручка от реализации товаров предприятия в 2013 году составила 8516 тыс. рублей, для начала необходимо определить объем продаж в базисных ценах, который составил 5677 тыс. рублей. С учетом этого изменение объема продаж за анализируемый период составило 225,3%, т.е. произошло увеличение объема реализованной продукции на 125,3%. За счет увеличения объема продажи продукции прибыль от продажи продукции, работ, услуг увеличилась: $-513 * 1,253 = 877,1$ тыс. рублей.

Необходимо отметить что, основная методическая сложность определения влияния объема продаж на прибыль компании связана с трудностями определения изменения физического объема реализованной продукции. Индекс изменения цен на продукцию, работы, услуги рассчитывается путем деления объема реализации отчетного периода на индекс изменения цен реализации. Такой расчет является не совсем точным, так как цены на реализованную продукцию изменяются в течение всего отчетного периода.

2. Влияние ассортимента продаж на величину прибыли организации определяется сопоставлением прибыли отчетного периода, рассчитанной на

основе цен и себестоимости базисного периода, с базисной прибылью, пересчитанной на изменение объема реализации.

Прибыль отчетного периода, исходя из себестоимости и цен базисного периода, можно определить с некоторой долей условности следующим образом:

- выручка от продажи отчетного периода в ценах базисного периода 5677 тыс. рублей;
- фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости $(3033 \cdot 1,253) = 3800$ тыс. рублей;
- проценты к уплате базисного периода 157 тыс. рублей;
- прочие доходы базисного периода 1550 тыс. рублей;
- прочие расходы базисного периода 730 тыс. рублей;
- прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам $(5677 - 3800 - 157 + 1550 - 730) = 2540$ тыс. рублей.

Таким образом, влияние сдвигов в структуре ассортимента на величину прибыли от продаж равно: $2540 - ((-513) \cdot 1,253) = 1662,9$ тыс. рублей.

Произведенный расчет показывает, что в составе реализованной продукции увеличился удельный вес продукции с меньшим уровнем доходности.

3. Влияние изменения себестоимости на прибыль можно определить, сопоставляя себестоимость реализации продукции отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема продаж: $7816 - (3033 \cdot 1,253) = 6938,9$ тыс. рублей. Себестоимость реализованной продукции снизилась, следовательно, прибыль от продажи продукции повысилась на ту же сумму.

4. Влияние изменения процентов к уплате, прочих доходов и расходов на прибыль компании определим путем сопоставления их величины в отчетном и базисном периодах. За счет снижения размера процентов к уплате прибыль выросла на 52 тыс. рублей, а за счет повышения размера прочих доходов – на 1003 тыс. рублей. За счет повышения размера прочих расходов прибыль снизилась на 2259 тыс. руб.

5. Для определения влияния цен реализации продукции, работ, услуг на изменение прибыли необходимо сопоставить объем продаж отчетного периода, выраженного в ценах отчетного и базисного периода, т.е.: $8516 - 5677 = 2839$ тыс. рублей.

Подводя итог, посчитаем общее влияние всех перечисленных факторов:

- влияние объема продаж 877,1 тыс. рублей;
- влияние структуры ассортимента реализованной продукции 1662,9 тыс. рублей;

- влияние себестоимости 6938,9 тыс. рублей;
- влияние величины процентов к уплате 52 тыс. рублей;
- влияние величины прочих доходов 1003 тыс. рублей;
- влияние величины прочих расходов – 2259 тыс. рублей;
- влияние цен реализации 2839 тыс. рублей;
- общее влияние факторов 11113,9 тыс. рублей.

Значительный рост себестоимости продукции произошел в основном за счет повышения цен на сырье и материалы. Также на сумму себестоимости повлияло увеличение величины процентов к уплате, прочих расходов и цен реализации. Эти все отрицательные факторы компенсированы положительным воздействием влияния прочих доходов. На сумму прибыли оказало положительное влияние увеличение объема продаж и положительные сдвиги в ассортименте продукции. Следовательно, резервами роста прибыли предприятия являются снижение объема прочих расходов. Благодаря факторному анализу мы смогли проанализировать состояние финансовых результатов от продаж и предложить пути их улучшения. Таким образом, мы приходим к выводу, что факторный анализ является неотъемлемой частью финансового анализа всего предприятия в целом.

Использованные источники:

1. Саяхова Э. В. Анализ использования собственного капитала [Текст] / Э. В. Саяхова // Мировая наука и современное общество. – 2013. – С. 195 – 197.
2. Саяхова Э. В. Риск банкротства предприятий и методы его предотвращения [Текст] / Э. В. Саяхова // Молодежная наука и АПК. – 2011. – С. 196 – 197.
3. Саяхова Э. В. Управление рисками снижения прибыли [Текст] / Э. В. Саяхова // Информационная среда и ее особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. – 2012. – С. 131.

*Хананнова Т.Р., к.ю.н
заведующий кафедрой государственного
и муниципального управления
Валитова М.И.
студент 4 курса
БГАУ*

Россия, г. Уфы

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГРАЖДАНСТВА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В связи с последними событиями, связанными с усилением геополитического влияния России в мире, и в частности после вхождения в состав Российской Федерации полуострова Крым, особую важность имеют вопросы предоставления российского гражданства по упрощенной схеме, и не только жителям крымского полуострова но всем нашим

соотечественникам, проживающим за рубежом, а так же иностранным гражданам желающим получить гражданство России.

Хочется отметить, что прежде всего, речь должна идти о соотечественниках, рожденных в странах бывшего Советского Союза, и желающих переселиться в Россию. Вопрос предоставления гражданства РФ российским соотечественникам важен в контексте большой интеграционной евразийской проблематики.

Одним из важнейших направлений работы по международному сотрудничеству и публичной дипломатии должно стать активная политика в отношении российских соотечественников, проживающих за рубежом. Активная российская государственная политика, и деятельность самих соотечественников часто встречает серьезное неприятие в государствах, где они проживают. И часто это государства – партнеры РФ в различных областях. Стоит объединить потенциал, чтобы российские соотечественники стали не фактором раздражения, а фактором интеграции.

Проблема получения российского гражданства, зарубежными соотечественниками, в новом тысячелетии звучит особенно актуально. В начале XXI века в Россию продолжают возвращаться ее сыны, как по госпрограмме переселения, так и самостоятельно. Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, начала действовать с 2006 года. Ее реализация связана с возникшими после распада СССР политическими и этнокультурными сложностями русскоязычных людей в ряде стран, прежде всего - ближнего зарубежья. Также программа призвана - частично решить непростую демографическую ситуацию в самой России. По данным ФМС РФ, в рамках госпрограммы в Россию прибыло около 89 тысяч соотечественников. Например, в 2010 году в РФ переехало около 13 тысяч человек, а в 2011-м - уже 32 тысячи. За 2012 года на Родину перебралось 17 тысяч человек и в 27 тысяч в 2013 году.

В то же время, по данным МИД РФ, в настоящее время за рубежом проживает около 30 миллионов российских соотечественников. Причем, более 20 миллионов человек – это русскоговорящие люди, оставшиеся на территории бывших союзных республик после распада Советского Союза.

Серьезная проблема в современном мире представляют периодически возникающие межгосударственные конфликты связанные с определением места жительства детей, родители которых являются гражданами разных стран и развелись, еще в апреле 2012 года был внесен в Госдуму проект изменений в статью 14 закона «О гражданстве Российской Федерации». Цель поправки - создание максимально упрощенного порядка получения российского гражданства проживающим за рубежом детьми, один из родителей которых является гражданином РФ. В случае конфликта в семьях требование закона об обязательном согласии родителя-иностранца

становится непреодолимым препятствием для оформления российского гражданства ребенку, проживающему за рубежом и у которого один из родителей имеет гражданство Российской Федерации, а второй – иностранный гражданин. А отсутствие у ребенка российского гражданства приводит к невозможности защиты его интересов со стороны России. Соответствующие поправки вступили в силу в 2013 году. Но это только лишь один проблемный аспект в области российского гражданства.

По данным ФМС, в конце февраля порядка 143 тысяч жителей Украины обратились за предоставлением убежища в связи с преследованиями на территории родной страны и угрозами расправы. Среди них есть желающие получить российское гражданство в упрощенном порядке. Также увеличилось количество обращений со стороны граждан Украины, постоянно проживающих на территории РФ, по этим же вопросам.

4 апреля 2014 Государственная Дума РФ приняла сразу во втором и третьем чтениях закон, предусматривающий упрощенный порядок приема в российское гражданство соотечественников - носителей русского языка.

Соответствующие поправки по инициативе Правительства РФ вносятся в федеральный закон "О гражданстве РФ" и отдельные законодательные акты.

Российское гражданство по упрощенной схеме смогут получить соотечественники - носители русского языка, родственники которых по прямой восходящей линии ранее проживали на территории РФ либо на территории, относившейся к Российской империи или СССР, при условии переезда на постоянное место жительства в Россию, а также при отказе от гражданства иностранного государства.

Как уточнил глава думского комитета по конституционному законодательству и госстроительству Владимир Плигин, закон будет распространяться в том числе на новые субъекты РФ, то есть Республику Крым и город федерального значения Севастополь.

Условием для получения российского паспорта станет собеседование на уровень знания русского языка.

Документ сокращает действующие сроки рассмотрения заявок о приеме в гражданство и принятия соответствующего решения - процедура должна занять не более трех месяцев.

С шести до трех месяцев сокращается также рассмотрение заявлений участников госпрограммы о добровольном переселении в Россию соотечественников, проживающих за рубежом. Им будут выдавать вид на жительство сроком на три года без предварительного получения разрешения на временное проживание. Кроме того, вид на жительство аннулируется в случае, если по истечении 2 лет после получения вида на жительство иностранный гражданин не подал заявление о приеме в гражданство РФ. Следовательно, учитывая вышесказанное, можно отметить, что и эта

проблема на сегодняшний день нашло свое решение.

Теперь рассмотрим ситуацию с принятием российского гражданства иностранными гражданами. В начале января 2013 года российский паспорт получил французский актер Жерар Депардье, сохранивший при этом и французское гражданство. В феврале Депардье дали постоянную прописку в столице Мордовии Саранске, а 23 февраля 2013 года актер получил звание почетного гражданина Чеченской республики. Ему также прочили регалии «Почетного удмурта».

1 августа 2013 года временное убежище в России сроком на год было предоставлено бывшему сотруднику Агентства национальной безопасности США Эдварду Сноудену, распространившему информацию о программах слежки американских спецслужб.

В 2011 году российское гражданство получил шорт-трекист из Южной Кореи Виктор Ан. 28-летний спортсмен два года не выступал из-за травм, безуспешно пытался попасть в корейскую команду на Игры-2010, после чего, разругавшись с родной федерацией, решил сменить гражданство. Ставка на именитого корейца оправдалась все олимпийские награды которые принес Виктор Ан сборной России на Зимних олимпийских играх в Сочи, яркое тому подтверждение.

Подводя итог всему вышесказанному отметим, что современная политика российских властей в области предоставления гражданства России отличается взвешенностью и серьезным подходом.

Использованные источники:

1. Давудова Д.К. Актуальные проблемы института гражданства в Российской Федерации // Актуальные вопросы юридических наук: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, ноябрь 2012 г.). - Челябинск, 2013.
2. Чехоев Г.А. Институт гражданства и его роль в регулировании миграционных процессов // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2007. - № 3 (19). - С. 56-73.

*Ханнанова Т.Р.
профессор*

*Сагидуллина К.Т.
студент 6 го курса*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, респ. Башкортостан, г. Уфа*

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация. В данной статье проанализированы государственные целевые программы в области развития государственных услуг в сфере

здравоохранения в Республике Башкортостан, с целью повышения доступности, качества и эффективности медицинской помощи.

Ключевые слова: система здравоохранения, методы развития государственных региональных услуг, целевые программы.

На территории Республики Башкортостан действуют федеральные государственные программы "Развитие здравоохранения", "Национальная система химической и биологической безопасности Российской Федерации(2009-2013)".

В рамках исполнения основных положений ежегодных Посланий Президента Республики Башкортостан Государственному Собранию - Курултаю Республики Башкортостан, совместно с другими министерствами и ведомствами разработаны и реализуются целевые программы :

1. Приоритетный национальный проект "Здоровье";
2. Республиканская целевая программа по противодействию злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту на 2010-2014 годы";
3. Республиканская целевая программа "Формирование здорового образа жизни у населения Республики Башкортостан(2011-2015 годы)";
4. Республиканская целевая программа "Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями в Республике Башкортостан(2011-2015 годы)";
5. Республиканская целевая программа "Предоставление мер социальной поддержки по зубопротезированию отдельным категориям граждан в Республике Башкортостан" на 2012-2014 годы;
6. Концепция долгосрочной целевой программы "Развитие информационного общества в Республике Башкортостан на 2012-2017 годы";
7. Ведомственная целевая программа Министерства Здравоохранения Республики Башкортостан Лечение рака молочной железы 1-2 стадии на 2012-2014 годы".

Также на стадии развития находятся ряд других программ в сфере здравоохранения.

Без решения проблем эффективного широкомасштабного использования современных информационно-телекоммуникационных технологий, без развития информационной и телекоммуникационной инфраструктуры невозможно успешное решение ни одной из приоритетных задач социально-экономического развития Республики Башкортостан. Только при широком распространении информационно-телекоммуникационных технологий в социально-экономической сфере и органах государственной власти Республики Башкортостан возможно формирование электронного правительства в Республике Башкортостан. Под электронным правительством понимается новая форма организации

деятельности органов государственной власти, обеспечивающая за счет широкого применения информационно-телекоммуникационных технологий качественно новый уровень оперативности и удобства получения гражданами и организациями государственных и муниципальных услуг и информации о результатах деятельности органов государственной власти.

Основным направлением совершенствования здравоохранения является развитие первичного звена, где медицинскую помощь получают более 80% жителей республики. От качества его работы зависят результативность всей отрасли, решение основных медико-социальных проблем и удовлетворенность населения состоянием медицинского обеспечения.

Уровень и качество здравоохранения должны служить главной цели - реальному укреплению здоровья наших граждан. А именно: увеличению продолжительности жизни, снижению инвалидности и смертности, прежде всего от предотвратимых причин, поэтому есть целый ряд приоритетных задач: первая-оказание квалифицированной и своевременной медицинской помощи. Вторая-это профилактика. Третья-диспансеризация и постоянный медицинский контроль над состоянием больных.

Харитонов А.О.

студент 3-го курса

Руднева М.Д.

студент 3-го курса

экономический факультет

Джек Л.Н., к.э.н.

доцент

кафедра ЭиМХС

ГАОУ ВПО ТО «Тюменская Государственная Академия Мировой

Экономики, Управления И Права»

Россия, г. Тюмень

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время о развитии малого и среднего бизнеса в России говорят очень много, но реальных сдвигов, чтобы помочь этой отрасли экономики развиваться не предвидится. А ведь малые предприятия обеспечивают средствами к существованию значительную часть населения, и способствуют стабилизации обстановки в обществе. Сегодня малый и средний бизнес в России можно смело назвать органической частью структуры экономики. Он увеличивает количество рабочих мест, устанавливает собственный ассортимент товара и ценовую политику.

Развитие малого и среднего бизнеса, ведет к повышению эффективности экономики, а это в свою очередь к росту благосостояния

общества. Малый и средний бизнес постепенно развивается и набирает опыт и завоевывает свое место в структуре российской экономики.

Малый бизнес и средний бизнес – это основа экономики любой страны, ведь в этих кругах задействован огромный оборот денежных средств.

Важным преимуществом малого и среднего бизнеса, обеспечивающим его эффективность, является взаимозаменяемость работников. При известном ограничении функций между сотрудниками для малого коллектива характерны взаимопомощь и поддержка друг друга, а в случае необходимости дублирование и взаимозаменяемость.

Существенным преимуществом является высокая скорость прохождения информации. Это обусловлено меньшим объемом информации, который перекрывается непосредственным общением руководителя и подчиненных.

Необходимо отметить, что для организации малого и среднего бизнеса, как правило, не требуется крупных вложений в основные средства. Это преимущество привлекает многих начинающих предпринимателей и положительно сказывается на себестоимости выпускаемой продукции.

В то же время, малый и средний бизнес имеет следующие недостатки:

а) велика степень риска, страха быть разоренным, так как многое зависит от воздействия внешней среды;

б) низкая возможность накопления капитала, когда для расширения производства его владельцы могут выделить незначительную часть своего капитала;

в) сфера малого и среднего бизнеса ограничена, ему трудно внедряться в фондоемкие и наукоемкие производства;

г) малым предприятиям сложно организовать свою собственную службу маркетинга, дилерскую сеть, ограниченная номенклатура выпускаемой продукции и сложность в конкуренции с крупным производством и т.д.

Существует региональное законодательство направленное, на поддержание и развитие малого и среднего бизнеса.

1. Закон Тюменской области от 5 мая 2008 года №18 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Тюменской области» [1].

2. Закон Тюменской области от 29 октября 2008 года № 59 «Об установлении предельных значений площади арендуемого имущества и срока рассрочки оплаты приобретаемого субъектами малого и среднего предпринимательства государственного или муниципального имущества» Постановление Правительство Тюменской области от 1 апреля 2008 г. № 99-п «О порядке отбора субъектов малого и среднего предпринимательства для предоставления государственной поддержки в форме субсидии»;

3. Постановление Правительство Тюменской области от 1 декабря 2008 г. № 340-п «О порядке формирования, ведения и опубликования перечня государственного имущества, предоставляемого во владение и (или) пользование субъектам малого и среднего предпринимательства, а также порядке и условиях предоставления в аренду включенного в него государственного имущества»

4. Постановление Правительство Тюменской области от 30 марта 2009 г. № 97-п «Об утверждении порядка предоставления и расходования субсидий местным бюджетам на развитие малого и среднего предпринимательства из регионального фонда софинансирования расходов»

5. Распоряжение Правительство Тюменской области от 22 декабря 2008 г. № 1748-рп «О ведении реестра субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей государственной поддержки в Тюменской области»

6. Распоряжение Правительство Тюменской области от 5 мая 2008 г. №488-рп «О совете по развитию малого и среднего предпринимательства»

7. Распоряжение Правительство Тюменской области от 30 июля 2007 г. № 580-рп «Об утверждении положения о комиссии по отбору субъектов малого (среднего) предпринимательства для получения государственной поддержки»

В настоящее время реализуется государственная программа Тюменской области «Основные направления развития малого и среднего предпринимательства» на 2014–2016 годы разработана в соответствии с Федеральным Законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Законом Тюменской области от 05.05.2008 № 18 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Тюменской области».

Программа учитывает специфику социально-экономического развития области и приоритетные сферы развития малого и среднего бизнеса Тюменской области.

Целью программы является повышение роли малого и среднего предпринимательства в развитии конкурентной экономической среды области

Государственная программа Тюменской области развития малого и среднего бизнеса представляет собой стратегический документ, в котором определяется перечень мероприятий, направленных на достижение целей государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, в том числе отдельных категорий субъектов малого и среднего бизнеса и результативности деятельности органов государственной власти Тюменской области.

Осуществление программных мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства в Тюменской области позволит повысить

эффективность государственного управления социально-экономическим развитием области, обеспечит повышение конкурентоспособности системы малого и среднего предпринимательства в области.

По предварительным данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Тюменской области за 2012 год в Тюменской области зарегистрировано 72 241 субъект малого и среднего предпринимательства, в том числе [4]:

малых предприятий – 2783;

микропредприятий – 29207;

индивидуальных предпринимателей – 40038;

средних предприятий – 213.

Прирост количества субъектов малого и среднего предпринимательства в Тюменской области в 2012 году составил 3,1% в сравнении с уровнем 2011 года.

По данным Тюменьстата за 2012 год оборот малых и микропредприятий – 299 395,4 млн. рублей, что на 15,5% больше уровня 2011 года (в сопоставимых ценах).

Наибольший объем оборота малых предприятий находится в сфере оптовой и розничной торговли, сфере операций с недвижимым имуществом, строительстве и обрабатывающих производствах.

По уровню развития малого и среднего предпринимательства лидируют г. Тюмень, г. Тобольск, г. Ишим, г. Ялуторовск.

В 2012 году доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций составила 31,1% [4].

По данным Тюменьстата доля добавленной стоимости, произведенной, малыми предприятиями, в общем объеме валового регионального продукта в 2011 году составила 12,5%. Субъекты малого предпринимательства функционируют практически во всех отраслях экономики, повсеместно осваивая небольшие рыночные сегменты.

Субъекты среднего предпринимательства осуществляют свою деятельность, в основном, в обрабатывающих производствах, строительстве, оптовой и розничной торговле.

Большинству субъектов малого и среднего предпринимательства Тюменской области присущи гибкость, высокая степень адаптации к условиям рынка, значительная интенсивность труда.

Необходимо отметить три группы проблем, в наибольшей мере сдерживающих развитие малого и среднего предпринимательства, создание новых малых и средних предприятий. Выявленные проблемы носят общегосударственный характер.

1. Финансовые:

- стоимость технологического подключения к энергетическим мощностям и водоснабжению;
- труднодоступность кредитных ресурсов (высокие процентные ставки, отсутствие залогового обеспечения)
- дороговизна лизингового механизма
- нехватка собственного стартового капитала для обеспечения деятельности субъектов малого предпринимательства
- высокая бюджетная ориентированность субъектов малого и среднего предпринимательства

2. Организационные:

- отсутствие планов долгосрочного развития
- недостаток навыков ведения бизнеса и слабый маркетинг
- слабые стимулы к развитию и поступательному ведению бизнеса
- нехватка и высокая стоимость специализированных площадей для ведения бизнеса
- изношенность необходимого технологического оборудования
- недостаток квалифицированных рабочих

3. Внешняя среда и конъюнктура рынка:

- повышающийся уровень конкуренции на рынках по позициям товаров и услуг, производимых субъектами малого и среднего предпринимательства
- низкая экспортная и инвестиционная активность субъектов предпринимательства

Перспективы развития малого и среднего предпринимательства напрямую зависят от решения перечисленных проблем, так как они являются ключевыми факторами формирования условий, в которых сфера малого и среднего предпринимательства может успешно развиваться.

Для ускорения темпов экономического роста малого и среднего предпринимательства, как фактора борьбы с бедностью и развития инноваций, нужно стимулировать создание новых малых и средних предприятий, повышать их конкурентоспособность, увеличивать занятость населения в данном секторе экономики.

Сегодня развитие бизнеса регулируется Федеральным Законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а также другими нормативными актами, включая документы органов местного самоуправления. А все государственные программы поддержки имеют свой срок реализации, свой бюджет и свои направления деятельности.

Для тех, кто уже зарегистрировал собственную фирму или внесен в реестр в качестве индивидуального предпринимателя существует финансовая помощь – субсидии малому бизнесу. Правда, она оказывается тем, кто прошел государственную регистрацию не больше двух лет назад.

В этом случае вы считаетесь начинающим бизнесменом и вправе рассчитывать на государственную финансовую поддержку. Сумма финансовой помощи для Москвы составляет не более 500,000 рублей, а для регионов – не более 300,000 рублей. При этом средства выделяются предпринимателю на условиях софинансирования. Это означает, что вы должны вложить в новый проект и свои собственные средства. Кроме того, деньги не могут быть потрачены на любые нужды, они имеют вид целевого финансирования. Их можно использовать [2]:

1. на оплату аренды зданий, помещений, производственных площадей, которые находятся в частной собственности, при этом стоимость аренды не должна превышать 3600 рублей в год за квадратный метр площади
2. приобретение основных средств
3. оснащение рабочих мест
4. закупку необходимых расходных материалов или сырья для производства (на эти нужды не может быть потрачено более 20% от суммы субсидии)

Стоит отметить, что в каждом регионе страны своя максимальная сумма субсидии, свой процент софинансирования и свои условия субсидирования. Узнать, что именно вам могут предложить органы местного самоуправления можно на сайте администрации города или области.

В нашей стране действуют разные программы поддержки малого бизнеса, и субсидия от Центра занятости населения – одна из них. Многие удивятся, но стать предпринимателем можно, зарегистрировавшись в качестве безработного на бирже труда. Ведь сегодня служба занятости населения также оказывает помощь тем, кто решил открыть собственное дело. Если человек оказался без работы, то предоставив необходимые документы, он можете встать на учет на биржу труда, а, получив статус безработного, имеет право претендовать на помощь в поиске работы или субсидию на развитие малого бизнеса. Чтобы получить эту возможность, придется разработать бизнес-план и доказать, что безработный в состоянии начать свое дело и получить ожидаемую прибыль. А после получения средств, необходимо будет в течение трех месяцев отчитываться о расходовании этих средств и проделанной работе. Кроме того, по договору со службой занятости придется взять на работу еще двух безработных граждан. Это часть условий для получения субсидии. [2].

У городских и краевых администраций есть еще одна возможность поддержать малый бизнес. Речь идет о передаче в аренду помещений, стоящих на балансе города, по льготным ценам. Для этого устраиваются специальные конкурсы и аукционы для малых предприятий. Арендные ставки на них действительно гораздо ниже рыночных. Предприятие, которое выигрывает конкурс, получает льготную аренду. А если помещение, которое

получит предприниматель, требует подключения к инженерным сетям, то такие расходы можно компенсировать софинансированием, то есть финансовой поддержкой в рамках суммы принятой в регионе.

Поддержка малого бизнеса – основное направление деятельности и фондов содействия кредитованию малого и среднего бизнеса (гарантийные фонды). Именно они могут предоставить предпринимателю поручительство по договорам лизинга или кредитным и прочим банковским договорам. На практике это работает так: фонд имеет банки-партнеры, которые и занимаются финансированием малого бизнеса, а сам фонд, кроме того, что является поручителем, еще и частично платит за предпринимателя процентную ставку по кредиту. Такой вариант поддержки наиболее востребован в сфере торговли и производства.

Но, конечно, и тут есть определенные условия. Например, фонд работает только на территории того региона, где он создан и финансируется федеральным и муниципальным бюджетами. Все гарантийные фонды подчиняются Министерству экономического развития, так что для того, чтобы воспользоваться поддержкой такого рода, придется обратиться в фонд именно того субъекта РФ, где зарегистрирована фирма или индивидуальный предприниматель.

Порой предприниматели не знают даже азов ведения бизнеса. Вот тут на помощь приходит профессиональное обучение, которое не что иное, как государственная поддержка малого бизнеса. Это обучение может быть в виде лекций, семинаров, юридических консультаций для предпринимателей. Оно бесплатное и помогает начинающим бизнесменам освоить основы предпринимательской деятельности. Учитывая, что далеко не все могут позволить себе качественное бизнес-образование, это хорошая инициатива, которая дает эффективный результат.

Иногда поддержка малого и среднего бизнеса выражается в том, что государство полностью или частично оплачивает участие предприятия в профильной выставке или ярмарке. Такие мероприятия – прекрасная возможность представить свою продукцию широкому кругу потребителей и потенциальных партнеров, а также расширить географию деятельности фирмы. Выставки могут быть региональными, федеральными или международными. Отбор претендентов происходит на конкурсной основе, а всю информацию об условиях участия в конкурсе можно узнать на сайте органов поддержки предпринимательства вашего региона.

Подводя итоги, следует сказать, что государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса в нашей стране – не миф. Но чтобы воспользоваться программами поддержки нужно иметь желание работать и обратиться за помощью в соответствующие структуры.

Согласно распоряжению Правительства РФ от 01.11.2013 N 2036-р «Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской

Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года». В условиях постоянных технологических изменений рынка информационных технологий именно малые компании способны оперативно обнаружить новые бизнес-возможности и разработать продукты, реализующие их в полной мере. В отличие от других отраслей в информационных технологиях именно высокотехнологичные стартапы имеют потенциал быстрого стремительного роста из малого в средний и крупный бизнес, поэтому в решении экономических задач Стратегии малому бизнесу отводится значительная роль и государству необходимо обеспечить его комплексную поддержку. Комплексная поддержка будет осуществляться различными способами, большинство из которых ориентировано на увеличение привлекательности российской юрисдикции для создания стартапов и малых компаний [3].

Сегодня отсутствует координация между институтами развития относительно программ и проектов по поддержке стартапов в отрасли информационных технологий, и положения Стратегии могут обеспечить повышение эффективности их совместной работы.

На ранних стадиях развития проектов ощущается недостаток возможностей получения финансирования. Необходимо увеличение объемов доступных инструментов финансирования, включая грантовое финансирование. При этом механизмы предоставления грантов должны учитывать накопленный опыт и быть скорректированы в соответствии с ним (в частности, необходимо провести анализ эффективности уже выданных грантов, выработать меры, снижающие вероятность успешного обращения за грантами «профессиональных грантополучателей»).

Государство не должно в рамках процедур поддержки малых компаний напрямую осуществлять отбор таких компаний и их финансирование. Имеющиеся финансовые инструменты ориентированы на создание дополнительного финансового рычага для успешных компаний и (или) фондов, однако процедуры отбора необходимо осуществлять квалифицированными участниками коммерческого рынка. Одним из индикаторов улучшения условий для развития малого бизнеса в стране будет являться увеличение размера рынка венчурного финансирования проектов в сфере информационных технологий.

В части государственного заказа и заказа государственных корпораций на информационные технологии необходимо целенаправленно предлагать задачи, которые могут быть решены малым и средним бизнесом. Эти задачи будут в первую очередь наукоемкими, что будет предусматривать возможность их решения в относительно небольших группах, при этом, не предполагая эффекта такого масштаба, как при реализации задачи крупной компанией. Создание новых областей для работы малых компаний является задачей Стратегии.

В начальный период действия Стратегии инвесторы на российском рынке будут обращать особое внимание на компании, уже привлечшие первые раунды инвестиций и требующие дополнительный капитал для продолжения роста. Это приведет к дальнейшему изменению структуры рынка в пользу более развитых компаний и росту среднего объема венчурных сделок, что подчеркивает необходимость поддержки институтами развития и государством в целом компаний на ранних стадиях их развития.

В части развития инфраструктуры важной задачей до 2020 года является совершенствование работы имеющихся в стране технопарков путем развития сервисной составляющей, интеграции с университетами и развития бизнес-инкубаторов. Региональные технопарки, особые экономические зоны и другие элементы инновационной инфраструктуры должны стать точками роста отрасли информационных технологий. Для обеспечения максимальной синергии поддержка государством развития малого бизнеса должна коррелировать с другими программами государства по развитию инновационных территорий, в том числе с программами по развитию инновационных территориальных кластеров в сфере информационных технологий. Такие кластеры должны стать дополнительными точками роста малого бизнеса в сфере информационных технологий в стране.

Кроме поддержки высокотехнологичных стартапов, представляющих собой ориентированные на рост компании на начальных стадиях развития, необходимо обеспечить поддержку малого бизнеса, который ориентирован на оперативное решение прикладных задач и является отдельным бизнес-сегментом отрасли, необязательно ориентированным на переход в сегмент среднего и крупного бизнеса.

В заключении, можно сделать вывод, что малый и средний бизнесы стали важными явлениями экономической жизни в условиях рыночной экономики. Они являются гарантом политической стабильности и демократического развития общества, позволяют бороться с безработицей, создавая новые рабочие места, а также это один из способов самореализации личности, получения нового опыта и раскрытия личностных качеств.

Использованные источники:

1. Государственная программа Тюменской области «Основные направления развития малого и среднего предпринимательства».
2. [Электронный ресурс] - режим доступа: <https://www.admtyumen.ru>.
3. [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.tyumen-region.ru>.
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области - [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://tumstat.gks.ru>.

Харитонова М.Я.
студент гр. 10ЭП1
ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный
технологический университет»
Россия, г. Пенза

ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕГИОНЕ

Налоговая политика — это система мероприятий государства в области налогообложения, которая строится с учетом компромисса интересов государства и налогоплательщиков. Как часть общей экономической политики государства она определяется целями общества. Эти цели формулируют требования к налоговой базе, тяжести налогообложения и способам изъятия доходов. Государство, призванное обеспечить наилучшие условия для эффективного экономического роста, нуждается в ресурсах для выполнения этой миссии. Такие ресурсы не могут сформироваться исключительно, за счет собственных источников государства, доходов от государственных предприятий. И государство для формирования своих денежных доходов вынуждено изымать часть доходов частного сектора [2].

Налогообложению подлежат: прибыль; доходы; стоимость определенных товаров; стоимость, добавленная обработкой; имущество; передача собственности (дарение, продажа, наследование); операции с ценными бумагами; отдельные виды деятельности [1].

Основные направления бюджетной и налоговой политики Пензенского района Пензенской области на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов разработаны в соответствии с Бюджетным посланием Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 13.06.2013 «О бюджетной политике в 2014-2016 годах», основными направлениями бюджетной и налоговой политики Пензенской области на 2014-2016 годы, и определены исходя из стратегических целей социально-экономического развития Пензенского района Пензенской области [3].

Проводимая администрацией Пензенского района Пензенской области бюджетная политика направлена на стабилизацию экономического развития района, обеспечение социальной стабильности, повышение эффективности и прозрачности управления общественными финансами [4].

Бюджетная и налоговая политика Пензенского района Пензенской области на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов ориентирована на:

- сохранение и развитие доходного потенциала муниципального образования;
- обеспечение благоприятного инвестиционного климата в экономике района;

- обеспечение сбалансированности и устойчивости бюджета муниципального образования.

В этих целях необходимо решение следующих основных задач.

1. Ограничить размеры бюджетного дефицита в целях выполнения социальных обязательств в последующие годы.

2. В условиях ограниченности финансовых ресурсов необходимо провести инвентаризацию имеющихся обязательств, исключить неэффективные и второстепенные расходы. При этом должно быть гарантировано достижение поставленных целей.

3. Обеспечить кардинальное повышение качества предоставления гражданам муниципальных услуг, модернизацию сети оказания услуг гражданам за счет бюджетных средств. Требуется развитие современных форм организации предоставления образовательных, социальных услуг в муниципальном секторе, обеспечение их оплаты за реальный результат.

4. Усовершенствовать механизмы муниципальных закупок за счет применения современных процедур размещения заказов.

5. Принять меры по мобилизации дополнительных бюджетных доходов.

6. Обеспечить сбалансированность расходных полномочий и ресурсов для их обеспечения, установить ответственность за неэффективное расходование средств, создать стимулы для расширения собственного доходного потенциала.

Таким образом, основными принципами бюджетной и налоговой политики Пензенского района на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов являются:

- сокращение бюджетного дефицита и муниципального долга;
- полнота учета и прогнозирования финансовых и других ресурсов (включая бюджетные ассигнования, налоговые льготы, имущество);
- планирование бюджетных ассигнований исходя из безусловного исполнения действующих расходных обязательств;
- принятие новых расходных обязательств при наличии четкой оценки необходимых для их исполнения бюджетных ассигнований;
- соблюдение установленных бюджетных ограничений при принятии новых расходных обязательств, в том числе при условии и в пределах реструктуризации ранее принятых обязательств и при внедрении мер по энергоэффективности потребляемых бюджетным сектором энергоресурсов;
- предоставление средств из бюджета Пензенского района на оказание муниципальных услуг исключительно при наличии муниципального задания по количеству и качеству услуг для их оплаты из бюджета за результат работы;
- переориентация расходов бюджета на реализацию муниципальных программ;

- создание и поддержание необходимых финансовых резервов;
- повышение качества управления бюджетным процессом за счет совершенствования организации муниципального финансового контроля и контроля в сфере размещения заказов;
- ориентирование системы финансового контроля и контроля в сфере размещения заказов не только на выявление, но и на предотвращение нарушений законодательства;
- совершенствование межбюджетных отношений.

При проведении налоговой политики в 2014 - 2016 годах будет продолжена реализация целей и задач, предусмотренных в предыдущие годы.

Налоговая политика, проводимая Пензенской области, направлена на решение основной задачи - обеспечение необходимого уровня доходов бюджетной системы.

Деятельность органов местного самоуправления ориентирована, в первую очередь, на мобилизацию внутренних резервов роста налоговых и неналоговых доходов района, увеличение собираемости налогов, сборов и иных обязательных платежей на территории района.

В трехлетней перспективе 2014-2016 годов налоговая политика будет направлена на создание условий для увеличения темпов экономического роста, в том числе в сфере развития малого и среднего предпринимательства.

Исходя из всего выше сказанного можно сформулировать следующий вывод: основными принципами бюджетной и налоговой политики Пензенского района являются:

- сокращение бюджетного дефицита и муниципального долга;
- полнота учета и прогнозирования финансовых и других ресурсов (включая бюджетные ассигнования, налоговые льготы, имущество);
- планирование бюджетных ассигнований исходя из безусловного исполнения действующих расходных обязательств;
- принятие новых расходных обязательств при наличии четкой оценки необходимых для их исполнения бюджетных ассигнований и др.

С помощью этой политики будут реализованы задачи, поставленные ранее.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации
2. Глухов В.В., Дольдэ И.В. Налоги: теория и практика. СПб.: Фонд Специальная литература, 2012.-327с.
3. Формирование механизмов инвестирования в Пензенской области: моногр./М.Г.Косой, А.П.Чуркин, А.И.Бубнов, Б.Б.Хрусталёв, В.Н.Горбунов, О.В.Фомин. – Пенза, ПГУАС, 2008. – 418с.

4. Официальный сайт правительства Пензенской области - <http://www.penza.ru> [Дата обращения 20.03.2014г.]
5. Специализированный интернет-журнал «Теория и практика управления недвижимостью» - <http://realtist.ru>. [Дата обращения 20.03.2014г.]

*Хасанова Э.Р.
студент 4 курса
Говако И.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра финансов и налогообложения
ГОУ ВПО Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Налоговая система Российской Федерации на данный момент является самым главным регулятором экономических отношений и экономических процессов. Эффективной она становится благодаря своим функциям, которые учитывает интересы государства и налогоплательщиков. Одной из главных проблем является решение проблемы влияния системы налогообложения на экономику фирм, развитие производства и развитие страны в сфере экономики в целом. Эффективность налогообложения можно обеспечить с помощью выбранного налогового механизма с целями и задачами, которые ставит перед собой государство при управлении экономикой страны.

Ключевые слова: налоговая система, налогообложение.

Эффективность налогообложения прежде всего определяется отношением налоговых поступлений в бюджеты с затратами на сбор налогов, а также и в отношении к каждому налогу в отдельности. Также эффективность налоговой системы определяется соотношением принципов ее построения и выполняемых ею функции на каждом этапе развития страны.

Опыт многих стран показывает, что система налогообложения динамичны и могут неэффективно функционировать долгое время в таком виде. При изменении экономики страны, финансовая политика страны так же должна принять соответствующие преобразования в налоговой системе. В противном случае налоговая система не сможет функционировать в окончательном виде.

Для налоговой системы Российской Федерации характерно:

- несоответствие налоговых ставок финансовым возможностям субъектов хозяйствования
- неопределенность налогообложения. Хозяйствующий субъект имеет право знать сколько, когда и какие налоги платить.

-недостаточность принципа экономической налоговой системы, то есть минимизировать затраты по налоговому администрированию при максимизации сборов налогов.

Одной из главных проблем всех сторон нашей жизни – это сложность процедур. Бухгалтерские отчеты – это десятки страниц и расчетов.

Малые и средние предприятия во многих странах, не имеющие личных бухгалтеров, нанимают специальные фирмы, которые ведут всю бухгалтерскую деятельность их фирм.

Работники налоговых органов испытывают весьма сложные трудности: чтобы контролировать поступление налогов в бюджет и проводить консультации в фирмах, инспекторы обязаны обрабатывать тысячи страниц отчетов.

Таким образом, на современном этапе развития экономики Российской Федерации в целях реформирования налоговой системы предлагаются следующие варианты:

-снизить ставки НДС, ЕСН и налога на прибыль до 10-12% легкой промышленности и т.п. Это будет способствовать выходу доходов предприятий из «тени».

-медленно перейти от налогообложения бизнеса к налогообложению физических лиц. Ставки НДФЛ установить в размере 13, 20 и 30%, при этом увеличить необлагаемый налогом доход до 5000 рублей.

-упростить и сократить налоговую отчетность.

-упростить расчет налогов.

В дальнейшем реформирование налоговой системы Российской Федерации должно превратить в действенный механизм роста в экономике и развития предприятий, создание предпосылок для роста производства, развития и повышения качества жизни населения страны.

Использованные источники:

1. Абрамов М.Д. Вопросы совершенствования налоговой системы России // Налоговые споры: Теория и практика. 2007. № 9.
2. Машков С.А. Завершается ли реформирование налоговой системы? // Налоговые споры: Теория и практика. 2006. № 9.

Хатмуллина Л.Р., к.м.н

Макарова К.В.

*начальник отдела опеки, попечительства
и медицинского обследования*

*администрация Демского района ГО
ФГБОУ ВПО «БашГАУ»*

Российская Федерация, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В РОССИИ

Суррогатное материнство — вспомогательная репродуктивная технология, при применении которой в зачатии и рождении ребёнка

участвуют три человека: 1) генетический отец — лицо, предоставившее свою сперму для оплодотворения и согласное после рождения ребёнка взять на себя обязанности отца; 2) генетическая мать — лицо, предоставившее свою яйцеклетку для оплодотворения и согласное после рождения ребёнка взять на себя обязанности матери; 3) суррогатная мать — женщина детородного возраста, согласившаяся на возмездной или безвозмездной основе выносить и родить ребёнка от генетических родителей и не претендующая на роль матери данного ребёнка. В ряде случаев (например, при бесплодии будущей приёмной матери или её полном отсутствии, а также, если ребёнка будет воспитывать отец-одиночка или гей-пара) суррогатная мать также может быть генетической матерью. [5]

В Российской Федерации суррогатное материнство в наше время практикуется довольно часто. В этом есть свои плюсы и минусы.

Положительная сторона заключается в том, что семейная пара, либо одинокие мужчина или женщина, которые по каким либо причинам не могут иметь собственного ребенка, могут воспользоваться услугами суррогатного материнства. Суррогатных матерей выбирают по нескольким критериям, с помощью медицинских обследований, возраста и семейного положения. В большинстве случаев суррогатных матерей бывает несколько, но выбирают только одну. Из этого и вытекает первый минус суррогатного материнства. Он состоит в том, что оплодотворяют несколько девушек, а рождает только одна, т.е. вторая сама должна решать, что ей делать с ребеночком. Законодательно это никак не регулируется – вторая проблема.

В России суррогатное материнство регламентируется следующими законодательными актами и нормативными документами:

- Семейный Кодекс РФ, ст. 51-52. [1]
- Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». [2]
- Закон «Об актах гражданского состояния» от 15.11.97. № 143-ФЗ, ст. 16 [3]
- Приказ Минздрава РФ от 30.08.2012 № 107н «О применении вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) в терапии женского и мужского бесплодия».

Для регистрации ребёнка (детей), рожденного суррогатной матерью, родители должны предоставить в органы ЗАГС следующие документы: медицинское свидетельство о рождении, согласие суррогатной матери, справку из клиники ЭКО.

Законодательство регулирует сур. материнство, но всего лишь пунктами или статьями Федеральных законов, а нужен отдельный закон, который будет регулировать данный вид материнства, также поддерживать суррогатных мам, давая им больше прав. [4]

Третья проблема это финансирование суррогатных матерей. На сегодняшний день цена суррогатного материнства составляет до 1 млн.рублей, плюс еще при ведении беременности все медицинские обследования, витамины для суррогатной мамы оплачивают биологические родители.

Дополнительно оплачиваются:

- расходы на проведение Вашего обследования ЭКО в клинике ЭКО (клиника выбирается самостоятельно);
- стоимость лекарственных средств при подготовке и проведении ЭКО (назначаются Вашим лечащим врачом);
- расходы на криохранение гамет (клиника выбирается самостоятельно);
- расходы на проведение ЭКО (клиника выбирается самостоятельно);
- рождение двоих детей (двойни);
- первичные приемы суррогатной мамы в клинике ЭКО;
- дополнительные обследования суррогатной мамы, назначенные Вашим лечащим врачом (кроме приказа Минздрава РФ №107Н);
- расходы на криопереносы эмбрионов;
- программа донорства ооцитов (при необходимости).

Третьей проблемой является этическая проблема.

Противники суррогатного материнства опасаются порочной практики превращения детей в подобие товара, создания ситуации, при которой богатые люди смогут нанимать женщин для вынашивания своих потомков. Многие феминистки считают, что такая практика означает эксплуатацию женщин, а религиозные деятели видят в ней безнравственную тенденцию, подрывающую святость брака и семьи. [5]

Существуют также обоснованные опасения того, что некоторых суррогатных матерей может сильно психологически травмировать необходимость отдать ребёнка, ставшего «своим» после беременности и родов (даже если вначале суррогатной матери казалось, что она сможет расстаться с таким ребёнком без особых переживаний).

В социальной концепции Русской Православной Церкви суррогатному материнству даётся следующая критическая оценка:

«Суррогатное материнство» травмирует как вынашивающую женщину, материнские чувства которой попираются, так и дитя, которое впоследствии может испытывать кризис самосознания...

Сторонники использования суррогатного материнства возражают, что для семьи, бездетной из-за неспособности жены зачать или выносить плод, это единственный способ получить ребёнка, который будет генетически родным для обоих супругов (при экстракорпоральном оплодотворении и пересадке суррогатной матери полученного эмбриона) или только для мужа (при искусственном оплодотворении суррогатной матери спермой мужа).

Они указывают, что эта процедура не так уж сильно отличается от усыновления. По их мнению, это не коммерциализация деторождения, а глубоко человеческий акт любви и сотрудничества. Сторонники суррогатного материнства не считают его формой эксплуатации женщин, они утверждают, что женщина, добровольно решившая стать суррогатной матерью, получает за это как достаточную материальную компенсацию, так и моральное удовлетворение от приносимой другим людям пользы. [5]

Таким образом, для решения вышеперечисленных проблем необходимо создать федеральное и региональное законодательство о суррогатном материнстве.

Использованные источники:

1. Об актах гражданского состояния [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 15.11.1997. № 143-ФЗ (ред. 05.05.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 г. № 223-ФЗ (ред. от 05.05.2014) [Электронный ресурс]: принят Государственной Думой 8 декабря 1995 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ (ред. 28.12.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. О применении вспомогательных репродуктивных технологиях (ВРТ) в терапии женского и мужского бесплодия [Электронный ресурс]: Приказ Минздрава РФ от 26.02.2003 № 67 (Зарегистрировано в Минюсте РФ 24.04.2003 № 4452) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
5. Официальный сайт «Википедия» - режим доступа <http://ru.wikipedia.org/>

*Хачатурова Р.Э.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМАТИКА РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ МСФО ПО ФИНАНСОВЫМ ИНСТРУМЕНТАМ (IFRS 9, IFRS 7) БАНСКОВСКИМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ В РОССИИ

В статье исследованы подходы к использованию МСФО IFRS 7 и IFRS 9 банковскими учреждениями в России. Проанализированы действующие нормативные подходы к использованию IFRS 7 при оценке банковской деятельности и проблематика применения IFRS 9, который будет применяться в обязательном порядке по отношению к годовым периодам, начинающимся с 1 января 2015 г. или после этой даты.

Ключевые слова: *международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), консолидированная финансовая отчетность, банковское учреждение.*

Нормативные подходы к использованию МСФО (IFRS) 7 банковскими учреждениями в России

В соответствии с требованиями ст. 8 Федерального закона от 27 июля 2010 года № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» [1] российские банковские учреждения обязаны составлять, представлять и публиковать консолидированную финансовую отчетность по МСФО (IFRS).

Стандарт МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» (далее – IFRS 7) используется для представления предприятиям в их финансовой отчетности информации по используемым финансовым инструментам.

Отчетность по IFRS 7 позволяет пользователям:

- оценить существенность влияния отдельных финансовых инструментов на финансовое положение и финансовые результаты деятельности банковского учреждения;
- выявить характер и размер рисков, которым банковское учреждение может подвергаться в течение отчетного периода и на его конец периода в связи с использованием финансовых инструментов, а также определить каким образом банковское учреждение управляет этими рисками.

IFRS 7 применяется как к признанным на балансе, так и к непризнанным финансовым инструментам. В России IFRS 7 был введен в действие приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. № 160н [2].

Перспективы использования МСФО (IFRS) 9 банковскими учреждениями

В апреле 2009 г. лидеры стран «большой двадцатки», члены Совета по финансовой стабильности и различные заинтересованные стороны призвали Совет по МСФО и ССФУ упростить стандарты бухгалтерского учета для финансовых инструментов и значительно ускорить работу по созданию единой системы стандартов бухгалтерского учета.

МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (далее – IFRS 9), посвященный классификации и оценке финансовых активов, был опубликован Советом по МСФО в ноябре 2009 г.

В России IFRS 9 был введен в действие приказом Минфина РФ от 2 апреля 2013 г. № 36н [4]. Этим же приказом были введены и поправки в IFRS 7.

IFRS 9 вступил в силу на территории России для добровольного применения организациями со дня его официального опубликования. Обязательным для применения организациями IFRS 9 станет по отношению к годовым периодам, начинающимся с 1 января 2015 г. или после этой даты.

В отличие от МСФО (IAS) 39, IFRS 9 предусматривает меньшее количество категорий классификации и оценки для финансовых активов и исключает сложные требования в отношении выделения встроенных производных инструментов, переклассификации удерживаемых до погашения инвестиций, а также обесценения имеющихся в наличии для продажи активов.

Согласно IFRS 9 финансовые активы, являющиеся непроизводными долговыми инструментами (включая займы), могут оцениваться по амортизированной стоимости после первоначального признания, если:

- управление активом происходит в рамках бизнес-модели, целью которой является получение договорных денежных потоков (критерий «бизнес-модели»);

- договорные условия по финансовому активу обуславливают возникновение на определенные даты денежных потоков, которые являются исключительно выплатами основной суммы и процентов по непогашенной основной сумме (критерий «характеристик финансового актива»).

Однако долговой инструмент, к которому можно применить учет по амортизированной стоимости, может оцениваться и по справедливой стоимости через прибыль или убыток, если компания использует возможность оценки по справедливой стоимости с целью устранения несоответствия в учете. Все другие долговые инструменты оцениваются по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

Долевые инвестиции оцениваются по справедливой стоимости через прибыль или убыток, но при этом МСФО (IFRS) 9 разрешает при первоначальном признании оценивать неторговые долевые инвестиции по справедливой стоимости через прочий совокупный доход. Такая классификация не подлежит дальнейшему пересмотру. Изменения справедливой стоимости таких инвестиций признаются в составе прочего совокупного дохода, при этом в случае обесценения или продажи инвестиции доходы и расходы не переклассифицируются в состав прибыли или убытка.

В соответствии со стандартом дивиденды, полученные от инвестиций, оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, должны признаваться в составе прибыли или убытка, за исключением случаев, когда они представляют собой возмещение части первоначальной стоимости инвестиции.

Ограничения по типу долевым инвестициям, которые можно переоценивать через прочий совокупный доход, не установлены, необходимо только, чтобы инструмент удовлетворял определению долевого инструмента (согласно МСФО (IAS) 32) и не предназначался для торговли. Соответственно, долевые производные инструменты не могут

классифицироваться в качестве переоцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход.

Безусловно, замена МСФО (IAS) 39 и некоторые другие изменения методов учета (включая изменения, касающиеся финансовых инструментов с характеристиками капитала, оценки по справедливой стоимости, представления финансовой отчетности и консолидации) окажут существенное влияние на банки.

В случае применения МСФО (IFRS) 9 компаниям не придется отражать уменьшение справедливой стоимости в полном объеме в качестве обесценения имеющихся в наличии для продажи инвестиций (как того требует МСФО (IAS) 39), если они будут отвечать критериям оценки по амортизированной стоимости или будут учитываться по справедливой стоимости через прочий совокупный доход. Применение нового стандарта также даст возможность пересмотреть использование возможности оценки по справедливой стоимости.

Банкам придется оценить последствия новых требований к учету для операционной деятельности. К примеру, необходимо будет изменить системы и процедуры для расчета и отражения изменений справедливой стоимости, эффективной процентной ставки и обесценения, а также скорректировать раскрытие информации согласно IFRS 7. При этом портфели финансовых инструментов, возможно, придется разбить для лучшего отражения бизнес-моделей. Банкам также придется учесть влияние на нормативный капитал и налоги.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ (ред. от 05.05.2014) «О консолидированной финансовой отчетности» // Собрание законодательства РФ, 2010, № 31, ст. 4177.
2. Приказ Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // СПС КонсультантПлюс.
3. Приказ Минфина России от 2 апреля 2013 г. № 36н «О введении в действие и прекращении действия документов Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс.

*Хвалынский Д.С., к.э.н.
докторант
Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул*

ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ В РАМКАХ НОВОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

С 1 января т.г. Россия все публичные структуры в России перешли на контрактную систему в сфере закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд.

Основными новациями контрактной системы по отношению к ранее действовавшему законодательству названы принципы ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд и принцип стимулирования инноваций. Все остальные заявленные в новом Федеральном законе от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1] (далее - закон № 44-ФЗ) принципы и цели так или иначе упоминались в положениях утратившего силу Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [2].

Таким образом, с 1 января т.г. публичные заказчики при планировании и осуществлении закупок должны исходить из приоритета обеспечения государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной и высокотехнологичной продукции и достижения при этом наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

Вместе с тем, несмотря на кардинальное изменение вектора работы публичных структур с эффективности (экономности) на результативность и инновации, возможности выбора заказчиками способов закупок несколько не изменились – как и раньше заказчики должны проводить электронный аукцион во всех случаях закупки продукции, перечисленной в Распоряжении Правительства РФ от 31.10.2013 N 2019-р «О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион)» [3]. При этом новый перечень Правительства РФ так же широк как и старый [4] и не содержит лишь работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту технически сложных объектов капитального строительства, а также искусственных дорожных сооружений, включенных в состав автомобильных дорог федерального, регионального или межмуниципального, местного значения, а также работ, включенных в эту группировку, в случае если начальная (максимальная) цена контракта при осуществлении закупок для

обеспечения государственных нужд превышает 150 млн. рублей, для обеспечения муниципальных нужд превышает 50 млн. рублей.

Возникает вопрос, каким же образом заказчик может обеспечивать результативность и инновационность закупки при проведении электронного аукциона, где победитель определяется автоматически по цене при условии соблюдения им минимальных требований к продукции, установленных заказчиком (при этом увеличение таких требований наказуемо антимонопольными органами как действия по ограничению конкуренции).

Следует отметить, что аукционы по своей сути противоречат принципам результативности и инновационности, т.к. приводят к ухудшению качества поставляемой продукции до минимального уровня требований заказчика. Если же заказчик уже в рамках технического задания пропишет всю «инновационность» закупаемой продукции, то будет привлечен к административной ответственности антимонопольными органами за ограничение конкуренции и «заточку» торгов под конкретного производителя.

Различие между способами закупок, обеспечивающими эффективность, и способами закупок, обеспечивающими результативность использования бюджетных средств, четко отражено в статье 34 Бюджетного кодекса РФ еще с 1998 года, где говорится, что участники бюджетного процесса должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности, которая обеспечивается аукционами) или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности, которая обеспечивается конкурсами, в которых имеется в отличие от аукционов возможность выбора наилучшего результата).

Фокусируясь на цене как определяющем факторе и игнорируя все остальные характеристики предложений участников, электронные аукционы приводят к закупкам продукции с посредственными характеристиками по ценам продукции лучших брендов, поскольку бюджетные заявки заказчиками формируются именно на основе оригинальной (лучшей по своим характеристикам) продукции, а закупать продукцию закон обязывает на электронных аукционах без «заточки» под оригинальный товар.

Единственным способом обеспечения результативности и инновационности в рамках аукциона является предквалификационный отбор продукции, предлагаемой к поставке, однако такой отбор сегодня также ограничен констатацией соответствия предлагаемой продукции минимальному уровню неценовых характеристик, обозначенных заказчиком.

В результате, существующая на сегодняшний день система публичных закупок не позволяет участникам закупок выразить все возможности и

преимущества их продукции, напротив, подталкивая производителей к выпуску некачественной и дешевой продукции.

Следует отметить, что согласно "Типовому закону ЮНСИТРАЛ о публичных закупках" (Принят в г. Вене 01.07.2011 на 44-ой сессии Комиссии ООН по праву международной торговли) [5], если закупающая организация применяет иной метод закупок, чем открытые торги, необходимо изложение причин и обстоятельств, которыми руководствовалась закупающая организация для обоснования применения такого другого метода. При этом электронные реверсивные аукционы не входят в категорию «открытые торги» и выделены в отдельную главу, т.е. применение электронных аукционов имеет исключительный характер в общепризнанной мировой закупочной практике и каждое использование такой процедуры требует отдельного обоснования невозможности или нецелесообразности проведения открытого конкурса. Более того, некоторые зарубежные страны уже начинают использовать аукционы не для закупки товара, а как средство мониторинга цен на рынке, по результатам проведения которого заказчик принимает самостоятельно решение о выборе поставщика и обосновывает такое решение публично.

С учетом изложенного, можно ожидать, что переход к контрактной системе в рамках существующих правовых норм неспособен выполнить свои основные задачи – обеспечить результативность и инновационность публичных закупок.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: локальный. - Дата обновления 07.05.2014.
2. Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: локальный. - Дата обновления 07.05.2014.
3. Распоряжение Правительства РФ от 31.10.2013 N 2019-р «О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион)» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: локальный. - Дата обновления 07.05.2014.
4. Распоряжение Правительства РФ от 27.02.2008 N 236-р (ред. от 25.03.2010) «О перечне товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых осуществляется путем проведения аукциона» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система

«Консультант Плюс». - Режим доступа: локальный. - Дата обновления 07.05.2014.

5. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках [Электронный ресурс] // Сайт национальной ассоциации институтов закупок России. – Режим доступа: http://naiz.org/proekty/NAIZ_brouchure_Uncitral.pdf.

Хизбуллина Э.И.

студент 3 курса

Запольских Ю.А., к.э.н.

доцент

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ООО СП «ПАРТНЕР» КИГИНСКОГО РАЙОНА РБ

Проблемы и особенности учета доходов предприятия на сегодняшний день одна из актуальных тем. В современных условиях рынка и жёсткой конкуренции доход и поиск способов его повышения становятся, пожалуй, самыми актуальными проблемами для любого предприятия. Повышение доходности деятельности занимает всё более значимые позиции в системе целей предприятия. Тем более что современные учёные и практики утверждают, что получение дохода является целью практически всех фирм и является доминирующей.

Одним из основных требований функционирования предприятий являются безубыточность хозяйственной деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования. Главная задача предприятия – осуществление хозяйственной деятельности, направленной на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственников имущества предприятия [1].

Правильное определение, формирование и распределение доходов в финансово - хозяйственной деятельности организации играет важную роль и напрямую влияет на престижность и рентабельность предприятия.

Рассмотрим сельскохозяйственное предприятие ООО «Партнер». СП ООО «Партнер» расположено в Кигинском районе в селе Леуза. Общая площадь сельскохозяйственных угодий составляет 6179 га земли. Развиты отрасли: животноводство и растениеводство.

Рассмотрим основные финансовые показатели ООО СП «Партнер», характеризующие его деятельность в таблице 1.

Таблица 1 Основные финансовые показатели ООО СП «Партнер»,
тыс. руб.

Наименование показателей	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменен ия (+, -)	2013 г. к 2011 г., %
Выручка от продажи продукции (работ, услуг)	15377	22846	21891	+6514	142,36
Полная себестоимость реализованной продукции	11345	18355	20797	+9452	183,31
Валовая прибыль	4032	3491	1094	-2938	27,13
Прибыль (+), убыток (-) от продаж	4032	3491	1094	-2938	27,13
Прочие доходы	966	2765	2341	+1375	242,34
Прочие расходы	1943	2019	2047	+104	105,35
Прибыль (+), убыток (-) до налогообложения	3055	4237	1388	-1667	45,43
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	3055	4237	1388	-1667	45,43

По таблице 1 можно сделать вывод, что выручка в 2013 году по сравнению с 2011 годом увеличилась на 42,36 %, себестоимость повысилась на 83,31 %. Из-за высокой себестоимости продаж чистая прибыль в 2013 году уменьшилась, чем в 2011 году на 54,57 %, но, не смотря на это предприятие, работает с получением прибыли, соответственно чистая прибыль составила в 2013 году - 1388 тыс. руб. и в 2011 году - 3055 тыс. руб. Предприятие имеет доходы от прочих видов деятельности, они возросли на 142,34 %.

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия могут оцениваться с помощью показателей рентабельности, которые характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемости затрат.

Рассчитаем показатели рентабельности в предприятии ООО СП «Партнер», данные приведем в таблице 2.

Таблица 2 Показатели, характеризующие рентабельность ООО СП «Партнер», %

Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменения (+, -) тыс. руб.
Рентабельность продаж	19,87	18,54	6,34	-13,53
Чистая рентабельность	40,65	35,58	15,38	-25,27
Рентабельность собственного капитала	95,64	83,22	45,29	-50,35

Рассчитав показатели, характеризующие рентабельность ООО СП «Партнер» можно сделать вывод, что за анализируемый период все показатели рентабельности уменьшились. По данным рентабельности продаж можно сказать, что с каждого рубля продаж предприятие получило на 13,53 % меньше прибыли в 2013 году по сравнению с 2011 годом. Чистая

рентабельность также сократилась, вследствие, уменьшения чистой прибыли предприятия на 25,27 %, что отрицательно сказывается на финансовом состоянии предприятия. Рентабельность собственного капитала уменьшилась на 50,35 % что говорит о неэффективном использовании капитала на предприятии ООО СП «Партнер».

Таким образом, было выявлено, что в ООО СП «Партнер» есть над чем поработать в будущем, а именно:

- снижать себестоимость выпускаемой продукции;
- увеличивать объем производства и реализации выпускаемой продукции, увеличивать посевные площади и скотопоголовье;
- совершенствовать организацию и материально стимулировать труд, повышать квалификацию работников, сопровождающихся ростом производительности труда.

Использованные источники:

1. Бабаев Ю.А., Петров А.М., Макарова Л.Г. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для вузов/ под ред. проф. Ю.А. Бабаева.-3-е изд., перераб. и доп.- М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010.-587 с.

Хиникадзе Т.А.

аспирант

ИСОиП (филиал) ДГТУ

Россия, г. Шахты

МАРКЕТИНГ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Аннотация: В статье рассмотрены социальные функции государства и виды государственных услуг, реализация которых направлена на повышение благосостояния населения, а также маркетинговые механизмы повышения эффективности государственных услуг.

Ключевые слова: государственные услуги, маркетинг услуг, эффективность.

Одной из основополагающих функций государства является социальная функция, как одно из основных направлений его деятельности, целью которого является обеспечение достойного уровня жизни всех граждан. Социальная функция находит свое выражение в социальной политике государства, целями которой является обеспечение расширенного воспроизводства населения, гармонизации общественных отношений, политической стабильности, гражданского согласия. Социальная политика реализуется посредством государственных решений, социальных мероприятий и программ.

Формализацией результатов государственного управления социально-экономическими процессами, как правило, выступают особого рода общественные блага – государственные услуги.

Принято считать, что под услугой – одним из основных видов экономических благ – понимается вид полезной деятельности, по результатам которого не создается материальных ценностей – материального продукта. Тем не менее, в соответствии с ГОСТ 30335-95 / ГОСТ Р 506-46-94 «Услуги населению. Термины и определения» и международному стандарту ИСО 9004-2 услуга определяется как результат непосредственного взаимодействия исполнителя (производителя услуги) и заказчика (потребителя услуги) в процессе осуществления исполнителем деятельности по удовлетворению потребности заказчика. При этом процесс предоставления услуги или его результат могут быть сопряжены с материальными благами, например, результатам консалтинговых услуг является отчет, услуги по транспортировке оказываются с помощью транспорта, услуги мастерских предполагают появление какого-либо изделия [3].

Само понятие «государственная услуга» в практике зарубежных стран представляет собой одну из основных форм отношений гражданина, юридического лица и власти, где государство выступает в качестве поставщика услуги. В России данное понятие стало широко употребляться лишь с началом административной реформы, инициированной в 2005 году. При этом отечественная практика вхождение понятия «государственная услуга» в оборот имеет свои характерные черты, что связано с общественным восприятием роли и задач государства, изменением ценности и приоритетов его социально-экономической деятельности [4].

Основную роль в формировании общей концепции, определении основных направлений социальной политики, ее стратегии, тактики, обеспечении законодательной, правовой основы, реализации конкретных положений на местах играет государство в лице его представительных и исполнительных органов всех уровней. Однако все большее значение при решении социальных проблем отдельных категорий населения отводится социальной деятельности предприятий, фирм; политических, профсоюзных общественных объединений, благотворительных и добровольных организаций, реализующих социальную политику в сравнительно узких пределах. Реализация взаимодополняющих программ социального государственного регулирования и программ предприятий, фирм, других институтов гражданского общества способствуют повышению эффективности социальной политики, ее целенаправленности, адресности и гибкости. Таким образом, механизм проведения социальной политики характеризуется разнообразием субъектов, программ, их финансовой основы, методов и средств реализации.

Новая роль государства, определяемая не простым устранением провалов рынка, а непосредственным производством государственных услуг в рыночном пространстве определяет переход от индустриальной экономики

к экономике сервисной, обладающей ярко выраженным социально-ориентированным характером.

В основе сервисной экономики лежат следующие принципы [2]:

- единство социально-ориентированной экономики и политики;
- разграничение и интеграция элементов социально-ориентированной экономики на всех уровнях;
- системный анализ источников и факторов социально-экономического роста;
- формирование и развитие социального партнерства между субъектами труда, капитала и политики.

В процессе развития, сервисная экономика выполняет ряд важных функций, среди которых следует выделить:

- мониторинг и обратную связь с потребителями;
- удовлетворение специфических потребностей клиентов путем непрерывного улучшения качества услуг;
- использование технологий как конкурентного преимущества;
- обеспечение гибкости менеджмента, учитывающего одновременно определенную однородность вкусов и их индивидуализацию.

В условиях, когда государство становится непосредственным производителем общественных услуг в рыночном пространстве, необходимо четко определить границы рынка. При этом необходимо отметить, что рыночная система строится на базе исключительно добровольно заключаемых сделок, что отличает ее от сферы государственных услуг, потребление которых может происходить по принуждению государства.

По мере реализации экономических реформ, инвестиции в человеческий капитал как определяющий фактор развития экономики станут еще более востребованными. В связи с этим, повышение затрат как государства, так и отдельных граждан на социальную сферу следует воспринимать как источник инвестиций в человеческий капитал и, в конечном итоге, в развитие самого государства. Именно поэтому функциональная роль новой сферы государственных услуг (как перспективной формы общественного сектора) в настоящее время концентрируется на направлениях развития экономики сервиса и знаний.

Анализируя рынок государственных услуг можно определить следующие особенности маркетинга государственных услуг:

1. На рынке государственных услуг действует рыночная структура естественной монополии, при которой конкуренция фактически отсутствует.
2. Товаром на рынке государственных услуг выступают государственные услуги, представляющие собой общественные блага.
3. Ценообразование на рынке государственных услуг производится на основе себестоимости услуг, а не на основе их ценности для потребителей, отсутствует плата за бренд.

4. У государства, выступающего продавцом на исследуемом рынке, существует собственная система сбыта, и услуги предоставляются исключительно в рамках данной системы без посредников.

Эти особенности обуславливают специфику рынка государственных услуг, заключающуюся в искусственном характере рыночных процессов на нем и основополагающей роли социальной ответственности продавца (государства) в процессе внедрения инноваций, совершенствовании качества предоставляемых услуг и установлении цен на них.

Эффективность оказываемых государственных услуг определяет условия функционирования национальной экономики.

Маркетинг является перспективным инструментом повышения эффективности оказываемых государственных услуг. Использование маркетингового подхода к управлению системой предоставления государственных услуг позволяет оптимизировать процесс перераспределения ресурсов и обеспечивает соответствие интересов спроса и предложения на рынке государственных услуг, а также способствует повышению качества их оказания.

Использованные источники:

1. Ваксова Е.Е., Сизова О.В. Понятие «государственные услуги» с позиции теории общественных благ // Финансы. – 2010. – №12. – С.20-24.
2. Волкова А.А. Особенности инновационного развития сервисной сферы и организации обслуживания населения // Экономика и управление. – 2011. – №11. – С.81-84.
3. Дятел Е.П. Услуга в системе экономических отношений // Журнал экономической теории. – 2010. – №1. – С.3.
4. Полотовская Е.Ю. Проблема разграничения терминов «государственная услуга» и «государственная функция» // Общественные науки. – 2012. – №3. – С.264-269.

Хисамов Т.Т.

студент

Запольских Ю.А., к.э.н.

доцент

Бакирский государственный аграрный университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ВЛИЯНИЕ АКЦИЗОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА РФ

Акциз - старейший из налогов в истории человечества. Ни одно государство, каким бы ни был уровень его экономического, политического или социального развития, не обходилось без акцизных сборов.

Так и в наше время государство, используя разные финансовые рычаги, влияет на уровень цен. Происходит стремительный рост акцизов.

Акцизы являются важным источником налоговых поступлений в бюджет. Считается, что при повышении акцизов преследуют основную цель:

результатом роста акциза должно стать ощутимое в той или иной степени пополнение доходных статей бюджета [4].

Периодическое повышение акцизных ставок вызвано рядом причин. В первую очередь, это осуществление переиндексации уровня ставки по отношению к росту инфляции, что является нормальной тенденцией для интенсивного экономического развития страны. Во-вторых, не обошлось без Минздравсоцразвития, которое активно продвигает повышение ставок на алкоголь и табак в силу реализации социальной программы государства, направленной на оздоровление нации [3].

Далее в Таблице 1 проанализируем динамику налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации за период 2013-2014 гг.[1].

Таблица 1 Динамика поступления налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации

Виды налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ	2012г.	2013г.	В % к 2012г.
1	2	3	4
Всего	10953,5	11325,9	103,4
из них:			
Налог на прибыль организаций	2354,2	2071,7	88
НДФЛ	2260,5	2497,8	110,5
НДС на товары (работы, услуги)	1989,0	1977,1	99,4
из него НДС на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	1887,1	1868,2	99
Акцизы	784,0	952,5	121,5
Налоги на имущество	785,1	900,5	114,7
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2483,7	2598	104,6
из них НДС	2460,2	2575,8	104,7

В 2013 году поступление доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации составило 11325,8 млрд. руб., что на 3,4 % больше, чем в 2012 году, главным образом за счет поступлений налогов и сборов, таких как НДФЛ, прирост которого составил 10,5%, также налог на имущество – 14,7%, а основную источник увеличения консолидированного бюджета составляют акцизы, прирост которых составил 21,5%.

Таким образом, мы видим, что акцизы являются важным источником пополнения бюджета, а так же инструментом регулирования некоторых сторон социальной сферы. Изменение налоговых ставок может увеличить конкурентоспособность товаров на мировом рынке (в случае снижения

ставки и, как следствие, снижения цены), увеличить поступления в госбюджет (в случае их повышения). Однако резкое увеличение ставок может привести к снижению качества и увеличению доли теневого сектора, а снижение – не всегда приводит к снижению цены [2].

Использованные источники:

1. Карпович В.Е. Акцизы: за и против [Текст] / В.Е. Карпович // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2011.- № 25. С. 102-104
2. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика [Текст] : учебник / В.Г. Пансков; Финансовый ун-т при Правительстве РФ. - М. : Юрайт : ИД Юрайт, 2012. - 747 с.
3. Сеницина И.В., Боровко Л.В. Косвенные налоги и акцизы: эволюция и совершенствование [Текст] / И.В. Сеницина, Л.В. Боровко // КАНТ. – 2011. - № 2. С. 110-114.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Российской Федерации – Госкомстат.- Режим доступа: <http://www.gks.ru>

*Хисамутдинов Р.Х.
студент 5го курса
Гарифуллина А.Ф., к.п.н
доцент
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

Объективная необходимость развития информатизации в работе муниципального образования обуславливается изменением качества внешней среды, которая непосредственно влияет на осуществление процессов внутри района. Процесс по информатизации управленческой деятельности муниципальной службы запущен в России достаточно давно и сейчас проходит в рамках программы «Информационное общество (2011-2020 годы)», утверждённой распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 г.[1] На данный момент уже можно определить уровень проникновения информационных систем и степень их использования в каждодневной работе муниципальных органов.

Если единый портал государственных и муниципальных услуг – Gossuslugi.ru значительно упростил порядок обращения граждан за муниципальными услугами, то единая система межведомственного электронного взаимодействия разительно сказалась на степени производительности служащих муниципальных органов.

Теперь перед коммуникационными системами муниципальных органов, стоит новая задача по информатизации взаимодействия с другим

участником управленческого процесса – бизнес структурами. Результатом выполнения этой задачи будет обеспечение открытости и доступности для делового диалога муниципальных образований как участников бизнес процесса.

По зарубежному опыту, и опыту федеральных органов власти можно выделить основные необходимые мероприятия для достижения этой цели:

1) Внедрение доступа по дистанционному получению необходимой информации для взаимодействия с муниципальными учреждениями.

2) Открытие Многофункциональных центров по предоставлению муниципальных услуг в электронной форме в режиме «одного окна».

3) Создание инвестиционных порталов для размещений информации по инвестиционным площадкам и стратегии работы муниципального образования.

4) Ведение информационной работы по оперативному донесению до конечных потребителей аналитической информации по конкурентным преимуществам муниципального образования.

Обновление аналитической информации по муниципальному району и автоматизация его сбора возможно только при использовании специальных программных продуктов, например таких систем поддержки принятия решений и технологий обработки информации как OLAP. [2]

Основными задачами муниципальных информационных систем разрабатываемых в России на данный момент являются в основном:

- интеграция муниципальной информационной системы в информационное пространство субъекта и страны в целом
- развитие единой муниципальной сети передачи данных на территории муниципального района
- внедрение новых информационных технологий в практику управленческой деятельности администрации
- формирование телекоммуникационной и информационно-аналитической среды, обеспечивающей администрацию муниципального района информацией, необходимой для обоснованного принятия решений.

В задачах не ставится информационное развитие обратной связи с муниципалитетом, с бизнес структурами в том числе.

Информатизации управленческой деятельности муниципальных районов сейчас проводится, к сожалению, только в рамках функционирования системы государство – муниципалитет – население, а учитывая, что большинство муниципальных образований в стране являются дотационными и имеют дефицитный бюджет, такое упущение в виде отсутствия цели по информатизации взаимодействия с бизнесом и инвестициями видится недопустимым.

Использованные источники:

- | | | |
|---|-------------|------------|
| 1. Интернет-портал | "Российской | газеты" |
| http://www.rg.ru/2010/11/16/infobschestvo-site-dok.html | | |
| 2. CITForum.ru | on-line | библиотека |
| http://citforum.ru/consulting/BI/xolap_classification/ | | |

*Хисамутдинов Р.Х.
студент 5го курса
Гарифуллина А.Ф., к.п.н
доцент
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Психологический аспект человеческого фактора включает внутренние силы поведения, побуждающие людей к высокой активности, приводящие в движение их творческие потенциалы. Управление человеческим фактором требует согласования управленческих воздействий с психологическими закономерностями поведения людей.

Психологический уровень управления имеет отношение к таким компонентам человеческого фактора, как личность, рабочая группа, трудовой коллектив, Руководитель находится в психологической реальности трудового коллектива и управляет работниками с учетом психологических закономерностей поведения людей. Пренебрежение указанными закономерностями, как это было в период застоя, приводит к возникновению психологических конфликтов, вызывающих текучесть кадров, нарушение трудовой дисциплины, снижение производительности труда.

Управление трудовым коллективом на психологическом уровне дает руководителю мощные рычаги побуждения людей к активной трудовой деятельности, позволяет ему полнее использовать скрытые резервы коллектива.

Главный объект управления - личность. Свойство быть личностью присуще человеку как социальному существу. Признаки личности выявляются не только при сопоставлении понятий личность и человек. В этот процесс включаются еще понятия индивид и индивидуальность.

Понятие человек употребляется для подчеркивания субъекта деятельности. Человек понимается как живое существо, обладающее членораздельной речью и сознанием, способное создавать орудия и пользоваться ими в процессе общественного труда. Это родовое понятие. Конкретный человек как представитель определенной группы людей обозначается видовым понятием индивид. Когда же характеризуется неповторимость существенных признаков индивида, то употребляется слово индивидуальность.

Индивидуальность – уникальность, своеобразие, оригинальность качеств и свойств человека, отличающих его от окружающих людей. «Индивидуальность» выступает как носитель специфических характеристик, как природных, биологических, психических, так и общественных, не повторяющихся ни в ком другом. Это совокупность черт, отличающих данного индивида от всех других[1].

Все это предполагает выделять в личности три основных структурных компонента и представлять личность как единство:

- 1) социальных преобразований, черт и качеств, воспитанных во взаимодействии с другими людьми;
- 2) индивидуально-психологических особенностей и свойств;
- 3) биологических структур.

Личность - явление социальное. Ее социальность заключается в том, что она есть продукт общения людей.

Чтобы понять человека как личность, а следовательно, и управлять им, нужно составить картину его особого взгляда на мир. Такая картина формируется в эталонной группе: в семье, среди коллег по работе и учебе, в кругу друзей, под влиянием родственников и даже товарищей по увлечениям. У каждого человека есть 5-6 эталонных групп, оказывающих большое влияние на его поведение. Человек формирует свою картину мира в общении с другими.

Социальная роль - это шаблон поведения, который ожидается от человека в конкретной ситуации.

Хотя личность и ее социальный статус - это единое целое, тем не менее, выделяется и то, и другое. Когда мы говорим о личности, то в первую очередь задаем себе вопрос: что она собой представляет? Если же речь идет о статусе работника, то преследуется цель определить ценность этой личности во мнении других. В связи с этим социальный статус органически вплетен в систему общественных отношений. Он создает работнику уважение, престиж, репутацию. Все это оказывает влияние на формирование у работника его личной определенности, что включает различные виды побуждений: потребности, интересы, идеалы, установки. Главным здесь выступают потребности. В процессе целеустремленного управленческого воздействия вполне возможно повлиять на всю систему потребностей личности, а через потребности - на ее интересы, идеалы, установки и, конечно, на характер.

Характер - одна из главнейших психологических черт личности. Это совокупность устойчивых психологических свойств, определяющих линию поведения человека, его отношение к делу, вещам, другим людям и самому себе. Таким образом, воздействие на характер подчиненного выражается в упорядочении его отношений и воздействий на эти отношения[2].

Руководитель, вычленив черты характера подчиненного, может сделать для себя немало полезных выводов. Ведь эти черты не случайны. Они вытекают из конкретных условий, а поэтому достаточно полно характеризуют интересующую руководителя личность. Определенному типу характера часто соответствует определенный темперамент. Оценка людей по свойствам темперамента дает руководителю надежную методику изучения подчиненных и повышения эффективности управленческой деятельности. При этом следует опираться на положительные черты темперамента и преодолевать отрицательные. Так, на порывистость холерика нужно реагировать тактичностью и сдержанностью, инертности флегматика лучше всего противопоставлять активность, а эмоциональность и печаль меланхолика можно нейтрализовать неподдельной оптимистичностью[3].

Психологами замечено, что меланхолики, когда им нужно подготовить какие-либо справки, тратят много времени на составление черновиков, их проверку и исправление, сангвиники, наоборот, пишут часто черновики сокращенно или вовсе их не делают; холерики нередко из-за невнимательности делают элементарные ошибки; флегматики могут не заметить течения времени и запоздать с завершением задания и т.д. Все это нацеливает руководителя на учет своих подчиненных, т.е. на индивидуальный подход. Необходимость этого диктуется также тем, что в силу наследственной предрасположенности, развития и воспитания все люди обладают определенным набором общих и специальных способностей.

Использованные источники:

1. Бухалков, М.И. Управление персоналом: Учебник.-М.:ИНФРА-М,2005. С.284
2. Жмуров, В.А. Большая энциклопедия по психиатрии, 2-е изд., 2012 г.
3. Самыгин, С.И. Менеджмент персонала /С.И. Самыгин, Л.Д. Столяренко. - Ростов н/Д: «Феникс», 2007. - 480 с.

*Хитрая А.П.
студент 2 курса*

*Паришутич О.А.
старший преподаватель*

*Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

ЕВРОРЕГИОНЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: описано понятие, цели и роль еврорегионов; дана краткая характеристика еврорегионов Республики Беларусь; описаны проблемы еврорегионов, характерные как для Беларуси, так и для всего мира в целом.

Ключевые слова: регион, еврорегион, интеграционное пространство.

Международная интеграция возможна в различных формах. Однако наиболее эффективным на протяжении полувека считается создание еврорегионов.

Еврорегион представляет собой территориальную единицу, состоящую из приграничных административных территорий государств-соседей, создаваемых для развития экономических, торговых, культурных, образовательных, научно-технических и природоохранных связей [2, с. 10].

Основные **цели** сотрудничества в рамках еврорегионов – совместные действия по гармоничному развитию приграничной и транспортной инфраструктуры, развитию контактов между различными организациями, предприятиями, жителями приграничных районов по ликвидации последствий стихийных бедствий, охране окружающей среды, развитию культурного и научного обмена [3].

Первый еврорегион «Гронау» (Euregio) появился в 1958 г. на базе приграничных земель ФРГ и Нидерландов. В 2009 г. еврорегионов насчитывалось уже около 80, в настоящее время их число превышает 120.

Механизм еврорегионов является весьма важным не только для решения актуальных проблем территорий, но и более широких задач, причем не только исключительно белорусских. Борьба с незаконной миграцией, наркотрафиком, торговлей людьми, организованной преступностью не в последнюю очередь зависят от оснащенности контрольно-пропускных пунктов на границах, тесного сотрудничества пограничных, полицейских и административных властей. Потому не случайно столь значительное внимание уделяет этому вопросу ЕС [2, с.10].

Не являясь членом Совета Европы, Беларусь, тем не менее, применяет на своей территории положения Европейской рамочной конвенции о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей, принятой 21 мая 1980 г. в Мадриде, которая определяет рекомендательные рамки трансграничного сотрудничества [3].

В настоящее время в Беларуси действуют 5 еврорегионов: «Неман», «Буг», «Озёрный край», «Беловежская пуца», «Днепр». Каждый из вышеперечисленных регионов имеет свою специфику, однако общими в их деятельности можно назвать следующие направления:

- всестороннее экономическое развитие;
- пространственное планирование;
- региональное развитие;
- коммуникации, транспорт, связь;
- образование, культура, охрана здоровья, спорт и туризм;
- охрана и улучшение состояния окружающей среды;
- ликвидация чрезвычайных ситуаций, стихийных бедствий и их последствий;
- решение проблем пересечения границ [1].

Опираясь на белорусский опыт, можно отметить, что при создании еврорегиона его организаторы сталкиваются с большим кругом вопросов и проблем, связанных с правовой базой, состоянием территориальной экономики и ее специализацией, историческими традициями и политическими рамками.

Главная проблема проявляется в необходимости сочетания стратегической политики граничащих государств с интересами и особенностями приграничных регионов. Наиболее простой путь в решении этой проблемы – заимствование моделей соглашений, разработанных комитетом по вопросам трансграничного сотрудничества при Совете Европы.

Сложным остаётся вопрос финансирования. Это связано с тем, что источниками финансирования являются фонды, создаваемые сторонами, участвующими в приграничном сотрудничестве, а также финансовая поддержка на уровне государственного бюджета. В практике ЕС это дополняется финансовой поддержкой через конкретные программы. Однако они, как и проекты программы ТАСИС, процедурно усложнены и требуют соответствующих управленческих знаний уже на этапе разработки проекта. И с этим связана еще одна актуальная проблема развития еврорегионов – подготовка соответствующих кадров [3].

Особое значение имеет аспект, связанный с полиэтническим составом еврорегионов. Государственные границы обычно никогда не совпадают с этническими, и потому проблемы «национальных меньшинств» с той или иной степенью остроты здесь присутствуют всегда. Необходимо во главу угла поставить идею «культурной общности» еврорегиона, в основе которой – общечеловеческие ценности и взаимовлияние культур.

Однако нельзя не признать, что еврорегионы как форма обладают существенным потенциалом и, вполне вероятно, постепенно будут набирать темп в своем развитии и в странах, недавно ставших «новыми восточными соседями» ЕС, поскольку:

- они сочетают инициативу снизу и заинтересованность властных структур местного и национального уровня;
- они носят многопрофильный характер и охватывают сотрудничество в административной, деловой, культурно-гуманитарных сферах;
- они дают привилегии в коммерческом плане, в области туризма, визового режима;
- это сложившаяся форма реализуется в европейских странах несколько десятилетий;
- это инструмент по преодолению отставания в развитии приграничных регионов [4].

Использованные источники:

1. Копко, Ю.А. Еврорегионы Беларуси / Ю.А. Копко // FPS research center. – 2010. – 26 мая. – С. 10–13.
2. Еврорегион «Озёрный край» // Еврорегионы Беларуси [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://beleuroregion.by/index.php?option=com_content&view=article&id=63&Itemid=96&lang=ru#comment_inf. – Дата доступа: 15.05.2014.
3. Улахович, В. Еврорегионы / В. Улахович // Наше мнение [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://nmnby.eu/news/analytics/288.html>. – Дата доступа: 15.05.2014.
4. Улахович, В.Е. Еврорегионы – перспективная форма трансграничного сотрудничества. Белорусский опыт и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bsu.by/main.aspx?guid=259943>. – Дата доступа: 16.05.2014.

Хлопунова О.В.

экономист

ООО «Бухгалтерская помощь»

Россия, г. Воронеж

Khlopunova Olesya Valerievna

Economist

LLC "financial assistance", Voronej city

ЛИЗИНГОВАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ

LEASING FORM OF FINANCING

Аннотация: Лизинг (от англ. equipment leasing - аренда с отчуждением на срок аренды). Передача в аренду (как правило, долгосрочную и среднесрочную) средств производства, зданий и сооружений на условиях возвратности, срочности и платности с возможностью последующей их продаж арендатору за обусловленную цену с учетом ранее выплаченных за аренду сумм.

Ключевые слова: лизинг; финансирование; кредитование; ремаркетинг; лизинговые активы.

Abstract: Leasing (from the English. equipment leasing - renting with the alienation of the lease term). Leasing (as a rule, long-term and mid-term) means of production buildings and structures in the conditions of repayment, maturity and interest payment with the possibility of their subsequent sale to the tenant for a stipulated price taking into account the previously paid for the rent amounts.

Keywords: leasing; financing; banking; remarketing; leasing assets.

Отношения сторон оформляются лизинговым контрактом, в котором обусловлены: сумма и срок действия соглашения, размер арендной платы, процентная ставка, периодичность платежей, остаточная стоимость имущества по окончании срока аренды, условия возврата лизинговой компании или покупки взятого в аренду имущества после истечения действия контракта. В

период действия контракта сданное в аренду имущество принадлежит на праве собственности лизинговой компании, а право использования этого имущества - лизинговому получателю.

В некоторых лизинговых договорах начали прописывать «Лизинговую линию». По своей сути лизинговая линия похожа на банковскую кредитную линию. При открытии арендодателем лизинговой линии арендатор получает возможность дополнять список арендуемого имущества без заключения новых контрактов.

Также, при заключении лизингового договора, может выступать посредник – «Лизинговый брокер». Это фирма-посредник, которая оказывает участникам лизинговой сделки следующий комплекс услуг за соответствующее вознаграждение: поиск клиента-арендатора; работу с фирмой, производящей оборудование; поиск организации, готовых выделить кредиты под сделку; нахождение фирмы, готовой приобрести право собственности на оборудование с целью его дальнейшей сдачи в аренду и т.д. Роль брокерской фирмы, как правило, ограничивается только посредничеством, и она не участвует своим или привлеченным ею капиталом непосредственно в лизинговой сделке.

Лизинговый андеррайтинг. Соглашение, по которому посредническая (брокерская) фирма берет на себя твердые обязательства принять участие в организации лизинговой сделки на определенных условиях и при этом принимает на себя организационный риск, связанный с обеспечением источников финансирования.

В настоящее время в отношении лизинга существуют меры государственной поддержки лизинговой деятельности. Мерами государственной поддержки деятельности лизинговых организаций (компаний, фирм) могут быть:

- разработка и реализация федеральной программы развития лизинговой деятельности в РФ или в отдельном регионе как части программы среднесрочного и долгосрочного социально-экономического развития РФ или региона;
- создание залоговых фондов для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества;
- долевое участие государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности в отдельных целевых инвестиционно-лизинговых проектах;
- меры государственного протекционизма в сфере разработки, производства и использования наукоемкого высокотехнологичного оборудования.

Инвесторы, которые приобрели ценные бумаги новой компании, получают долю от лизинговых поступлений. В результате этой операции снижаются риски для инвесторов, поскольку новая компания обладает понятным и определенным набором активов с достаточно предсказуемыми

поступлениями в виде лизинговых платежей. Инвестиции осуществляются под конкретные, хорошо проверенные лизинговые сделки, по которым идут платежи, а не путем предоставления заемных средств лизинговой компании. Бывший лизингодатель за счет секьюритизации получает средства для новых лизинговых сделок, которые могут быть более выгодными по сравнению с банковскими кредитными ставками.

Секьюритизация позволяет создать ликвидность на рынке лизинга, увеличить объем свободных средств для среднесрочного финансирования, поскольку обеспечивается более широкий выход инвесторов на лизинговый рынок, минуя, банки-посредники.

В России секьюритизация может быть полезна многим лизинговым компаниям, которые испытывают затруднения с получением кредитов на 2-4 года. Эти компании могут быть заинтересованы в уступке прав и продаже своих контрактов.

Предложение от лизингодателя заключить сделку по ставкам, ниже рыночных. Предложение от потенциального лизингодателя заключить сделку по ставкам, ниже рыночных, или на условиях, неприемлемых для других лизинговых фирм-конкурентов по налоговым или иным соображениям. Ставка делается на возможность получения высоких арендных платежей в будущем, после того как конкуренты будут недоступны для арендатора.

В настоящее время существуют следующие лизинговые ассоциации, которые составляют годовые отчеты по лизингу. Австралийская Ассоциация лизингодателей оборудования (AELA) (AELA Annual Review)²⁷, Австрийская Ассоциация лизинга (New Business Inland 1-12 2008)²⁸, Азиатская Ассоциация Лизинга (**Asian Leasing Yearbook**)²⁹ и др.

Теоретически различают верхние и нижние границы лизинговых платежей (Лп).

Верхняя граница определяется максимально возможным уровнем платы, при котором достижимо простое и расширенное производство при средней отраслевой норме прибыли у хозяйствующего субъекта - арендатора. В таком случае кроме возмещения всех затрат (Вз) лизингодателя в лизинговые платежи включается максимальный уровень прибыли собственника имущества (Рм), т.е. $Лп = В_з + Р_м$.

Нижняя граница - это минимально возможный уровень лизинговых платежей, при котором достигается простое воспроизводство имущества, сделанного в лизинг.

С экономической точки зрения лизинговые платежи не могут быть меньше возвратной стоимости объекта лизинга, иначе не будет обеспечено его простое воспроизводство.

²⁷ <http://www.structuredfinance.com.au/AELA.htm>

²⁸ <http://www.leasingverband.at/>

²⁹ http://two.leasingnews.org/Books_Direct.htm#asian

Реальный размер лизинговой платы находится между верхними и нижними границами и определяется путем договоренности свободно и осознанно действующих сторон, а при конкурсном отборе – на основе спроса и предложений.

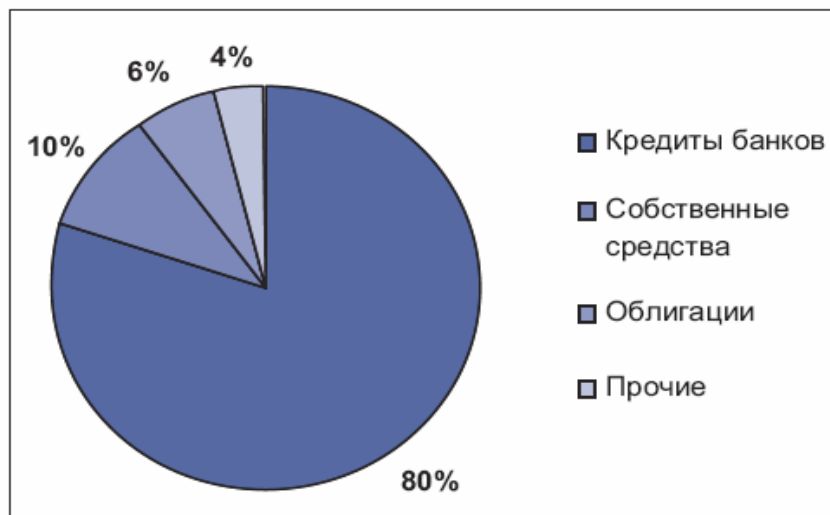


Рис. 1. Структура финансирования лизинговой деятельности

Для минимизации рисков, связанных с предметом лизинга, могут быть использованы следующие методы:

- высокий авансовый лизинговый платеж;
- договор обратного выкупа с поставщиком (Buy Back);
- договор ремаркетинга;
- поручительство собственников и (или) директора;
- дополнительный залог;
- подписание соглашения о безакцептном списании средств с расчетных счетов лизингополучателя (поручителя);
- возможность одностороннего расторжения договора лизинга лизингодателем в случае определенных нарушений со стороны лизингополучателя;
- имущественное страхование предмета лизинга, осуществляемое лизингодателем.

Для минимизации риска ликвидности и процентного риска следует избегать расхождений в сроках и графиках погашений активов и пассивов, валютные риски можно захеджировать с помощью срочной операции (форварда или опциона, стоимость, как правило, находится в пределах 112% от объема сделки).

Преимущества лизинга. Необходимо отметить возникающие преимущества у участников лизинговых взаимоотношений. Лизинговую деятельность можно считать эффективной: с позиции личных интересов – она улучшает возможности удовлетворения материальных и духовных потребностей предпринимателей, с позиции коллективных интересов – обеспечивает условия для расширенного воспроизводства; с позиции общества - рынок насыщается

необходимыми товарами и от увеличения масштабов производства товаров растут поступления в бюджет в виде отчислений по налогам.

Источником развития лизингового бизнеса являются заложенные в нем широкие возможности и преимущества для каждого участника сделки. Производитель (продавец) находит в лизинге, прежде всего, дополнительный канал сбыта машин и оборудования, позволяющий расширить объем продаж (табл. 1.).

Таблица 1

Преимущества лизинга для продавца имущества

Преимущества	Факторы, обуславливающие данные преимущества
1.Проведение активного маркетинга	Расширение круга потребителей за счет тех, кто: - не нуждается в постоянном владении техникой; - не может приобрести оборудование в собственность; - хочет сначала апробировать технику в деле.
2.Установление обратной связи	Оперативное выявление конструктивных недостатков оборудования
3.Ускорение темпов обновления продукции	Форсирование смены моделей, и на этой основе происходит завоевание новых рынков
4.Снятие риска платежей	Оплату за объект сделки и гарантии берет на себя лизинговая компания
5.Средство эффективной рекламы	Качество машин проверяется в эксплуатации, что усиливает мотивы новых покупателей
6.Повышение спроса на вспомогательное оборудование	Эксплуатация основного объекта обычно требует различных приборов, оснастки и т.д., которые могут продаваться потребителям
7.Уменьшение негативных последствий конъюнктуры	Устанавливаются долгосрочные отношения с пользователями и стабильные лизинговые платежи
8.Удобство расчетов	Не требуется применять коммерческий кредит, оплата поступает сразу после осуществления сделки

Для арендодателя лизинг – это выгодный способ вложения капитала, позволяющий эффективно использовать свои денежные активы.

Использованные источники:

1. Гаррисон, Ч. Оперативно-калькуляционный учет производства и сбыта. – М.: Техника управления, 1930. – 299 с.
2. Глинский, Ю. Новые методы управленческого учета // Финансовая газета. – 2000. - № 52.
3. Иосифян, О.В. Кандидатская диссертация «Методические аспекты экономической эффективности внедрения лизинга в производственную деятельность (на примере ОАО «Газпром»)). Институт микроэкономики при Мин.Экономики РФ, М., 2000.
4. Каверина, О.Д. Управленческий учет. Учебник. / О.Д. Каверина – М.: Финансы и статистика, 2003. – 487 с.

5. Москалев, С.Ф. Кандидатская диссертация «Макроэкономическая оценка использования лизинга как формы инвестиций в российскую экономику». Гос. Университет управления. М., 2001.
6. Нечаев А.С., Конюхов В.Ю. Операционный лизинг автотранспорта в России как инновационный способ обновления основных фондов. - Вестник Иркутского государственного технического университета. 2011. Т. 57. № 10. С. 232-235.
7. Нечаев А.С. Страхование лизинговых операций в России. - Финансы и кредит. 2010. № 22. С. 36-43.
8. Нечаев А.С. Особенности лизинга коммерческой недвижимости в Российской Федерации. - Имущественные отношения в Российской Федерации. 2010. № 1. С. 46-49.
9. Нечаев А.С. Методические подходы при лизинговой формы финансирования. - Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2009. Т. 9. № 2. С. 74-77.
10. Нечаев А.С. Модифицированная методика расчета чистого эффекта лизинга. - Бизнес, менеджмент и право. 2009. № 3 (20). С. 75-78.
11. Нечаев А.С., Огнев Д.В. Анализ финансовой аренды коммерческой недвижимости. - Имущественные отношения в Российской Федерации. 2009. № 8. С. 13-19.
12. Огнев Д.В., Нечаев А.С. Концепция расчета лизингового платежа, построенная на международном чистом револьверном лизинге с учетом страховых выплат. - Финансы и кредит. 2009. № 33. С. 17-22.
13. Огнев Д.В., Нечаев А.С. Формирование лизинговой системы финансирования в основной капитал хозяйствующих субъектов Иркутской области. - Экономика региона. 2010. № 1. С. 42-46.
14. Огнев Д.В., Нечаев А.С. Инновационный инструментарий в области лизинга. - Микроэкономика. 2009. Т. 6. С. 134-140.
15. Энтони, Р., Рис, Дж. Учет: ситуация и примеры. Учебное пособие / Дж.Рис – М.: Финансы и статистика, 2005. – 351 с.
16. Юрьева Н.А., Юрьев К.В. Информация управленческого учета затрат и процесс принятия решений в организациях сферы услуг.//Все для бухгалтера. – 2007 - №20

References

1. Harrison , C. Operative spreadsheet analysis of production and marketing . - М.: Engineering Management , 1930 . - 299 p.
- 2 . Glinski , J. New methods of management accounting / / financial newspaper . - 2000 . - № 52.
- 3 . Iosifyan , OV PhD thesis "Methodological aspects of the economic efficiency of leasing in productive activities (for example, JSC " Gazprom ") ." Institute of Microeconomics at Min.Ekonomiki RF , М. , 2000 .

- 4 . Kaverina , OD Managerial Accounting . Textbook. / OD Kaverina - Moscow: Finance and statistics, 2003 . - 487 p.
- 5 . Moskaliev , SF PhD thesis "Macroeconomic evaluation of the use of leasing as a form of investment in the Russian economy ." State . University of Management . M. , 2001 .
6. Nechayev AS, Grooms VY Operational leasing of vehicles in Russia as an innovative way to update the fixed assets . - Bulletin of the Irkutsk State Technical University. 2011 . V. 57 . № 10 . Pp. 232-235 .
7. Nechayev AS Insurance leasing operations in Russia . - Finance and Credit . 2010 . № 22. Pp. 36-43 .
8. Nechayev AS Features of leasing commercial real estate in Russia. - Property relations in the Russian Federation . 2010 . № 1. Pp. 46-49 .
9. Nechayev AS Methodological approaches in the form of leasing financing. - Bulletin of the Novosibirsk State University . Series: Socio- economic sciences . 2009 . T. 9 . № 2 . Pp. 74-77 .
- 10 . Nechayev AS Modified method of calculating the net effect of the lease. - Business, Management and Law. 2009 . № 3 (20) . Pp. 75-78 .
11. Nechayev AS, DV Ogniyov Analysis of finance lease commercial real estate. - Property relations in the Russian Federation . 2009 . № 8. Pp. 13-19 .
12. Ogniyov DV Nechaev, AS The concept of calculation of the lease payment , built on international pure revolving leasing including insurance payments. - Finance and Credit . 2009 . № 33. Pp. 17-22 .
13. Ogniyov DV Nechaev, AS Formation of leasing financing in fixed assets of business entities of the Irkutsk region . - The region's economy . 2010 . № 1. Pp. 42-46 .
14. Ogniyov DV Nechaev, AS Innovative tools for leasing . - Microeconomics . 2009 . T. 6. S. 134-140 .
15. Anthony , R. , Rice, J. Account: situation and examples. Textbook / Dzh.Ris - Moscow: Finance and Statistics, 2005 . - 351 p.
16. St. George NA, KV Yuriev Cost management accounting information and decision-making in service organizations . / / All for the bookkeeper . - 2007 - № 20

**Максим Х.
Филиппова И. А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск**

ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЫНОК

Информационный рынок часто выглядит как рынок товаров и услуг. Тут в основном рассматривается политика ценообразования, издержки производства и так далее.

Рыночная экономическая система в России довольно молодая, и для нашей страны характерен низкий уровень развития конкуренции на рынках многих товаров и услуг, информационный рынок не является исключением.

Развитие информационного рынка, к большому сожалению, имеет не только положительные последствия. Подобное развитие порождает использование информационных средств в целях противоборства стран.

Значимость информационных ресурсов все больше увеличивается. Это обуславливается тем, что они становятся товаром, и их совокупная стоимость на рынке сопоставима со стоимостью традиционных ресурсов.

В настоящее время информационные ресурсы по значимости схожи с материальными, сырьевыми, энергетическими, трудовыми, финансовыми ресурсам. Рассматриваются они как стратегические. Однако, важно отметить, что все же есть различие между материальными и информационными ресурсами. Оно заключается в том, что материальные ресурсы исчезают сразу после использования, например еда, топливо, финансы. А информационные ресурсы остаются, и использовать их можно без ограничений.

Информационный ресурс имеет возможность увеличиваться, так как появляется новая информация.

В развитых странах большое количество информационных ресурсов находится в библиотеках. Преобладает бумажная форма их представления, однако все большее и больше ресурсов переводится в цифровую форму.

Свои отраслевые информационные ресурсы есть у любой сферы общества. У социальной, промышленной, научной, учебной, спортивной и так далее.

Так же можно выделить информационные ресурсы предприятия, информационные ресурсы частного лица и другие. Эти ресурсы чаще зависят от принятия решения организации или конкретного лица.

По мере развития информационного рынка все более высокой становится проблема защиты прав личности, общества и государства на секретность информации. Уже сегодня в странах предпринимаются огромные усилия для сохранения конфиденциальности информации. Каждый человек, доверяющий информацию о себе какой либо фирме, в

праве рассчитывать на то, что она не будет разглашена или использована против него. Проблемы нарушения информационной безопасности актуальны и для отдельных граждан, так и для фирм и всего государства в целом.

В последнее время мы все чаще можем наблюдать, какими тяжкими могут быть последствия нарушения информационной безопасности личности, связанные с использованием современных технологий.

В связи с развитием информационного рынка возникают глобальные проблемы. Такие как информационное противоборство и информационные войны. Основными объектами воздействия в информационном противоборстве являются информационная инфраструктура и психология противника.

Наличие большого объема информации приводит к сложности отбора достоверной и качественной информации. Чтобы избежать этого, необходимо всем и каждому научиться отбирать для себя исключительно правильную и проверенную информацию, и не засорять свое мышление ложной.

Использованные источники:

- 1) Балдоржиев, Д.Д. Экономическая теория: Учеб. пособие / Д.Д. Балдоржиев. – Смоленск, 2002. – 396 с.
- 2) Казанцев А.К., Малюк В.И., Серова Л.С. Основы менеджмента. Практикум: Учебное пособие. – М: ИНФРА –М.2002. 544 с.
- 3) Куликов, Л.М. Экономическая теория: Учебник/Л.М. Куликов. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2010. – 432с.
- 4) Мировая экономика: Учебник / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2005. – 734 с.
- 5) Мухин А. В. Государственное регулирование в отраслях ТЭК / А. В. Мухин// ТЭК - 2001. -С. 170
- 6) Носова С.С. Экономическая теория. – М.: Кнорус, 2011. – 792 с.
- 7) Смирнова Е.В. Рейтинг конкурентоспособности стран мира в 2007 году. // Внешнеэкономический бюллетень, 2008. – №5. – С. 3-9.

Храменко К.В.

магистрант 2 курса

**ФГБОУ ВПО "Хакасский государственный
университет им. Н.Ф. Катанова"**

Российская Федерация, г. Абакан

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором

есть возможность свободно маневрировать денежными средствами, эффективно их использовать, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции, учитывать затраты по его расширению и обновлению¹.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние, внутренние и внешние факторы.

Финансовая устойчивость – это итоговый показатель, который характеризует финансовое состояние хозяйствующего субъекта в целом. Финансовая устойчивость отражает такое соотношение финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно, путем эффективного их использования, обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, услуг, а также затраты по их расширению и обновлению [2, с. 37]. Финансовая устойчивость – это свойство финансового состояния, которое характеризует финансовую состоятельность предприятия. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия [6, с. 164].

На устойчивость финансового состояния предприятия оказывает влияние совокупность внутренних и внешних факторов [5, с. 412]. Внутренние напрямую зависят от организации работы самого предприятия; изменение внешних же почти или совсем не подвластно воле предприятия. Этим делением и следует руководствоваться, моделируя производственно-хозяйственную деятельность и пытаясь управлять финансовой устойчивостью, осуществляя комплексный поиск резервной в целях повышения эффективности производства. Внешние факторы включают в себя 4 типа факторов: политические и правовые, экономические, социальные и культурные, а также технологические (например, изменения в законодательстве, состояние экономики, внедрение новых технологий и т.п.).

С точки зрения влияния на финансовую устойчивость организации основными внутренними факторами являются: отраслевая принадлежность организации; состав и структура выпускаемой продукции (услуг), ее доля в спросе; размер уставного капитала предприятия; величина и структура расходов производства, их динамика по сравнению с денежными доходами предприятия; состояние имущества и финансовых средств, включая запасы и резервы, их структура и состав.

В. В. Ковалев выделяет такие четыре типа текущей финансовой устойчивости [4, с. 178]:

1. Абсолютная финансовая устойчивость, характеризующаяся неравенством, согласно которому имеется превышение собственных оборотных средств над запасами и затратами.

2. Нормальная финансовая устойчивость, при которой для покрытия запасов и затрат используются собственные и привлеченные источники средств.

3. Неустойчивое финансовое положение, когда собственных оборотных средств недостаточно для покрытия величины запасов и затрат. Соответственно, предприятие вынуждено привлекать недостаточно обоснованные дополнительные источники покрытия.

4. Критическое финансовое положение характеризуется ситуацией, аналогичной неустойчивому финансовому положению, но оно отягчается наличием у предприятия кредитов и займов, не погашенных в срок, а также просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Таким образом, проанализировав множество литературы, был сделан вывод, что финансовая устойчивость — это целостное понятие, означающее такое состояние финансовых ресурсов предприятия, их распределение и использование, которое гарантирует и обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платёжеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Использованные источники:

1. Ивасенко, А.Г. Факторинг: учебное пособие [Текст] / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. — М.: КноРус, 2011. — 224 с.
2. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. [Текст] / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. — М.: Проспект, 2009. — 420 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — 3-е изд., испр. и доп. пособие [Текст] / Г.В. Савицкая. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 330 с.
4. Чернов В.А. Экономический анализ: учебное пособие [Текст] / В.А. Чернов, М.И. Баканова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 686 с.
5. Дубенская О. В. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс] / Дубенская О. В. // Студенческий научный форум : [материалы V Международной студенческой электронной научной конференции, 15 февраля – 31 марта 2013 года]. — Электрон. дан. - Москва, 2013. — Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/62/482>, (дата обращения: 17.05.2014).
6. Кириллова Т.С. Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://sci-article.ru/stat.php?i=issledovanie_vnutrennih_i_vneshnih_faktorov_vliyayuschih_na_finansovuyu_ustoychivost_predpriyatiy_i_korporaciy, (дата обращения 17.05.2014).

*Храмова Ю. Н., к.п.н.
доцент
кафедра языкознания и иностранных языков
Российская академия правосудия ПФО
Россия, г. Нижний Новгород*

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

Аннотация: цель статьи обратить внимание на изучение иностранного языка, как на средство межкультурной коммуникации между представителями разных народов и культур. Автор обращает внимание на то, что преподавание иностранного языка должно, прежде всего, восприниматься как средство повседневного общения с носителями другой культуры и что изучение иностранных языков находится в неразрывном единстве с миром и культурой народов, говорящих на этих языках.

Ключевые слова и фразы: иностранный язык, межкультурная коммуникация, языковая культура, методика преподавания, лингвистика, филология.

Иностранные языки в России, и их преподавание сегодня очень востребовано, так как возникает насущная потребность использования подобных знаний в повседневной жизни. Это, безусловно, оказывает влияние и на методы преподавания. Ранее использовавшиеся методы, теперь потеряли свою практическую значимость и требуют кардинального обновления и модернизации.

О том, что между преподаванием иностранных языков и межкультурной коммуникацией есть единая, взаимодополняющая связь, не стоит говорить долго и пространно. Это и так очевидно. Каждое занятие иностранного языка, где бы оно не проходило, в школе или же в стенах ВУЗа - это практическое столкновение с иной культурой, прежде всего через ее основной носитель - язык. Каждое иностранное слово отражает иностранную культуру, за каждым словом стоит субъективное, обусловленное только данной языковой культурой, своеобразное впечатление об окружающем мире.

Увеличивающийся спрос на преподавание иностранных языков, диктует в свою очередь и свои условия. Теперь, никого не интересуют грамматические правила, а тем более, сама история и теория языка. Современные условия жизни требуют от изучения иностранного языка, прежде всего функциональности. Теперь язык хотят не знать, а использовать как средство реального общения с носителями других культур.

В связи с этим потребовалось кардинально менять взгляд на преподавание иностранного языка с учетом большего внимания и уклона на лингвистику и межкультурную коммуникацию.

При традиционном подходе к изучению иностранных языков, главная методика преподавания заключалась в чтении текстов на иностранном языке. И это касалось не только школьного уровня образования, но и высшего, вузовского. Тематика бытового общения была представлена такими же текстами, касающиеся предметов повседневного общения. Однако, мало кто из подобных специалистов, начитавшись подобных текстов, мог адекватно повести себя в реальной ситуации, которая потребовала бы применения знаний практического иностранного языка, а не его масштабной литературной стороны. Именно тогда появились адаптированные тексты, которые могли все содержание шекспировских трагедий уместить на 20 страниц. К сожалению, этим сейчас грешит и методика преподавания современной литературы, но об этом речь в данной работе не идет.

Таким образом, из четырех навыков владения языком, среди которых мы подразумеваем чтение, говорение, письмо и понимание на слух, в практическом плане реализовывалась самая пассивная форма - чтение. Подобное пассивное преподавание иностранного языка на основе письменных текстов сводилось только к тому, чтобы понимать, а не создавать собственный лингвистический опыт.

Основная задача преподавания иностранных языков в современной России - это обучению функциональной стороне иностранного языка и более практическое его применение. Решение этой прагматической задачи возможно только при одном условии - что будет создана довольная прочная фундаментальная теоретическая база. Для ее создания необходимо, прежде всего:

- 1) приложить результаты теоретически трудов по филологии к практике преподавания иностранных языков;
- 2) теоретически осмыслить и обобщить огромный практический опыт преподавателей иностранных языков.

Современное тесное культурное общение вернуло методику преподавания иностранных языков на круги своя. Теперь преподаватели стремятся научить студентов использовать имеющийся в запасе лингвистический материал на практике.

Сейчас на базе высшего образования преподавание иностранному языку воспринимается именно как средство повседневного общения с носителями другой культуры. Задачей высшего образования является формирование широко образованного человека, который имеет в своем арсенале фундаментальную подготовку, не только по узким специализациям, но и в широком плане. Например, изучение иностранного языка без ориентиров на выбранную профессию, то есть технические специалисты должны владеть не только и не столько техническим английским, или другим иностранным языком, но и уметь его применять, прежде всего, с

подобными же специалистами, только говорящими на другом иностранном языке.

Максимальное развитие коммуникативных способностей - вот основная, перспективная, но очень нелегкая задача, стоит перед преподавателями иностранных языков. Для ее решения необходимо освоить и новые методы преподавания, направленные на развитие всех четырех видов владения языком, и принципиально новые учебные материалы, с помощью которых можно научить людей эффекта общаться. При этом, разумеется, было бы неправильно броситься от одной крайности в другую и отказаться от всех старых методик: нужно бережно отобрать все лучшее, полезное, прошедшее проверку практикой преподавания.

Главный ответ на вопрос о решении актуальной задачи обучения иностранным языкам как средству коммуникации между представителями разных народов и культур заключается в том, что языки должны изучаться в неразрывном единстве с миром и культурой народов, говорящих на этих языках.

*Хутова И.М.
студент 3 курса
Климова Н.В., д.э.н.
профессор
ФГБОУ ВПО «КубГАУ»
Россия, г. Краснодар*

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА И ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ЕГО РАЗВИТИЕ В РОССИИ

В работе рассмотрены особенности малого бизнеса в России и его роль в развитии рыночной экономики. Особое внимание уделено проблемам, сдерживающим развитие предпринимательской деятельности, приведены возможные пути их решения на примере зарубежных стран.

Малый бизнес является необходимой и необычайно полезной ячейкой экономического пространства любого государства, он выполняет множество экономических и социальных задач. Проблема развития малых предприятий в последние годы привлекает внимание множества ученых и практиков. Эта тема является достаточно актуальной, так как в современных условиях малый бизнес играет значительную роль в развитии рыночной экономики и в целом государства. Степень изученности рассматриваемой проблемы глубокая, она широко рассматривается в работах многих отечественных и зарубежных авторов.

Малый бизнес существует достаточно давно и многие страны с развитой экономикой уже ощутили эффективность предприятий малого бизнеса и научились решать возможные проблемы, которые возникают у фирм, занимающихся предпринимательской деятельностью в небольших

масштабах. Предприятия малого бизнеса обладают рядом преимуществ, чем определяется их эффективность по сравнению с большими предприятиями, они обеспечивают потребности рынка той продукцией, которую крупным фирмам производить нецелесообразно по различным причинам. Малый бизнес способствует увеличению занятости для широких слоев населения, то есть способствует созданию новых рабочих мест, увеличивает размеры бюджетных поступлений, стимулирует научно – технический прогресс, создает ту среду и дух предпринимательства, без которых невозможна рыночная экономика [3].

Важная роль малых предприятий проявляется еще и в том, что они создают атмосферу конкуренции, которая способствует ожесточенной конкурентной борьбе за выживание. Фирмы вынуждены непрерывно развиваться и приспосабливаться к текущим условиям рынка, ведь чтобы существовать, нужно быть лучше других, чтобы прибыль доставалась именно им.

Несмотря на то, что большая часть научного потенциала сосредоточена на крупных компаниях, зачастую стартапы идут по более рискованному пути, охотно осваивают оригинальные нововведения и намного чаще начинают выпуск абсолютно новой продукции. Тем самым значение крупных лабораторий с устоявшимися направлениями уменьшается, а эффективность малых фирм значительно увеличивается [4].

Однако малому бизнесу также свойственны и некоторые недостатки: более высокий уровень риска, а, следовательно, более неустойчивое положение предприятия на рынке, значительная зависимость маленьких фирм от более крупных, недочеты в управлении собственным делом, низкий уровень компетентности руководителей, а также существенные сложности в получении дополнительных финансовых средств и кредитов [3].

Малый бизнес - это один из источников роста эффективности производства, обогащения рынка нужными товарами и услугами, повышения жизненного уровня населения в современной экономике России. В настоящее время в России миллионы граждан занимаются предпринимательством, что дает значительный экономический и социальный эффект. Но для многих людей открытие своего дела до сих пор является чем-то необычайно сложным и для этого есть определенные причины. Это обусловлено тем, что в настоящее время существует множество проблем развития малого бизнеса, с которыми сталкивается предприниматель. Рассмотрим основные факторы, тормозящие развитие малого бизнеса. На первый план выходит проблема отсутствия комплексной правовой системы и проблема формирования собственной финансовой базы [2].

Недостаток финансовых ресурсов является весьма острой проблемой для бизнеса. Многие начинающие предприниматели сталкиваются со

сложностью в получении кредитов и нежеланием коммерческих банков кредитовать. Условия кредитования для малого бизнеса в настоящий момент нельзя назвать благоприятными. Многие банки не желают оформлять кредиты малым предприятиям из-за высоких рисков и накладных расходов, которые могут быть повлечены. Такие условия как высокие процентные ставки, наличие залогового имущества, поручительство других лиц уменьшают долю предпринимателей, которым банки предоставляют кредит. В основном, отсутствие у малых предприятий необходимого обеспечения и кредитной истории и являются причинами отказов банка. Поэтому многие предприниматели не получают нужные им дополнительные средства, что значительно замедляет их деятельность. Больше возможностей в области кредитования и страхования, снижение Центральным банком стоимости целевых кредитов для банков, обслуживающих малый бизнес, значительно бы повысило удовлетворенность в спросе на получение кредитов и займов, оказало бы реальную помощь малому бизнесу, а также послужило бы стимулом для открытия новых малых предприятий [4].

Помимо недостатка финансовых ресурсов на пути своего развития субъекты малого бизнеса сталкиваются с проблемами сбыта продукции на рынке, организации рекламы, поиска новых клиентов и поставщиков. Поэтому возможным выходом для них являются выставочно-ярмарочные мероприятия. Это единственная реально доступная площадка для продвижения и расширения своей продукции [3].

Еще одной не маловажной проблемой для малого бизнеса является отсутствие квалифицированного персонала, т.к. для большинства активного населения такой вид деятельности кажется неперспективным из-за нестабильности доходов, отсутствия социального пакета и д.п. Решение видится в повышении квалификации собственного персонала, проведение различных семинаров, тренингов, круглых столов, внедрение системы дистанционного обучения, реализация различных программ для привлечения молодых специалистов в сферу малого предпринимательства [4].

В процессе своей деятельности стартапы зачастую сталкиваются с серьезными проблемами в имущественной сфере. В настоящее время цены на покупку офисных, складских и торговых помещений очень велики, и лишь малая часть предпринимателей может позволить себе покупку нужной площадки для своего бизнеса. К тому же в некоторых регионах недвижимость дефицитна, а арендная плата за имеющиеся помещения очень высокая (расходы на аренду составляют 30% и более). Значительный дефицит нежилых помещений для осуществления предпринимательской деятельности, сдерживает развитие производственного и инновационного предпринимательства. Недостаток нежилых помещений испытывают как начинающие предприниматели, которые желают открыть собственное дело,

так и успешные предприятия, нуждающиеся в помещениях для расширения своего бизнеса.

Кроме того к сдерживающим факторам развития малого бизнеса следует отнести: несовершенство в действующей административно - разрешительной и контрольной практике, неразвитость производственной и рыночной инфраструктуры, нехватка специализированного оборудования, недостаточность информационной базы [1]. Перечисленные факторы связаны между собой и вынуждают предприятия направлять основные усилия не на расширение производства, а на борьбу за выживание.

Следует констатировать, что развитие малого предпринимательства за рубежом идет более быстрыми темпами, поэтому необходимо постоянно анализировать зарубежный опыт и исследовать возможности его применения в России. Так В.В. Заболоцкая приводит некоторые рекомендации по адаптации зарубежного опыта для обеспечения финансово-кредитной поддержки малого бизнеса России, с которыми следует согласиться. Рассмотрим их с учетом наших дополнений в таблице 1.

Таблица 1 - Рекомендации по адаптации зарубежного опыта в целях финансово-кредитной поддержки малого бизнеса в России

Страна-носитель опыта	Участие государства финансово-кредитной поддержке	Участие коммерческих банков в финансово-кредитной поддержке	Область применения	Новые возможности и преимущества для коммерческих банков России
Франция	Государство участвует в кредитовании малого бизнеса опосредованно, перераспределяя кредитные риски между государством, коммерческими банками и страховыми институтами.	Кредитные организации осуществляют кредитование малого предпринимательства за счёт собственных средств. Все потери возмещаются государством.	Разработка и внедрение новых банковских продуктов: факторинг, содействие в инвестиционном проектировании, предоставление коммерческой информации, страховые услуги.	Укрепление имиджа банков, повышение их статуса и финансовой состоятельности, повышение лояльности и доверия со стороны предпринимателей, повышение статуса банков в лице предпринимателей.
Германия	Государство участвует в кредитовании малого бизнеса опосредованно, предоставляя	Коммерческие банки кредитуют малый бизнес за счет средств, предоставляемых государством,	Оказание информационной поддержки через экономические и технические консультации	Решение проблемы стартового капитала для начинающих отечественных предпринимателей,

	кредитные ресурсы коммерческим банкам и другим кредитным институтам.	получая за свои посреднические услуги определенный доход.	начинающим предпринимателям. Развитие системы льготного кредитования начинающих предпринимателей.	не имеющих кредитной истории.
Китай	Государство участвует в кредитовании малого бизнеса в рамках различных программ и инструментов, перераспределяя кредитные риски.	Коммерческие банки кредитуют малый бизнес за счет собственных средств, но риски минимизируются путем частичной передачи их государству.	Поддержка покупки акций новых компаний для привлечения инвестиций в предприятия. Поддержка высокотехнологичных компаний через фонды венчурного финансирования.	Предоставление инвестиционных займов субъектам малого бизнеса на конкурсной основе. Организация единой базы кредитных историй по каждому субъекту малого бизнеса.
Япония	Государство участвует в кредитовании малого бизнеса, выделяя долгосрочные ссуды, субсидии, гарантированные займы.	Коммерческие банки кредитуют малый бизнес из средств государственного и местного бюджетов (через Государственную корпорацию по развитию малого предпринимательства).	Создание центров повышенного технического уровня малых фирм, консультирование, повышение квалификации работников. Диагностирование состояния малых предприятий.	Разработка и реализация программ гарантийных механизмов. Налаживание системы информирования малого бизнеса.
США	Государство участвует в кредитовании малого бизнеса путем предоставления кредитов через Администрацию малого бизнеса (SBA).	Коммерческие банки осуществляют кредитование малого предпринимательства за счет собственных средств, независимо от государства.	Разработка и применение в отношении малого бизнеса новых инструментов управления прибылью и рисками. Создание единой базы данных по управлению рисками.	Разработка механизмов кредитования и совершенствование управления кредитной деятельностью банков. Снижение рисков кредитования за счет единой базы данных о клиентах.

Как видно, в зарубежных странах имеет место реальная поддержка развития стартапов со стороны государства, в частности и финансово-кредитная. В таких странах, как Франция, Германия, Япония и другие,

коммерческие банки обслуживают малый бизнес за счет средств государства или государство возмещает банку потери, связанные с кредитованием, также оказывают консультационные, информационные и обучающие услуги в сфере кредитования начинающим предпринимателям.

Открыть свое дело в зарубежных странах намного проще, так как государство предоставляет достаточно привлекательные условия. Например, денежная поддержка государства взамен на долю в компании, безвозмездные гранты, льготное кредитование, упрощенное налогообложение, помощь в проведении маркетинговых исследований, создание центров юридической и технической поддержки, оказание консалтинговых, мониторинговых и бухгалтерских услуг, предоставление помещений на выбор, более качественная подготовка кадров. Максимальное использование этих мер в российскую практику значительно стимулировало бы развитие малых предприятий и повысило их конкурентоспособность [5]. Поэтому для преодоления проблем, стоящих на пути предпринимателей, необходима всесторонняя помощь государства, необходимо укрепить правовую основу государственной поддержки малого бизнеса, а также государство должно видеть в малом бизнесе достойного и равного партнера.

Использованные источники:

1. Климова Н.В. Малый бизнес в России: государственная поддержка или разорение? // Национальные интересы: приоритеты и безопасность –2013. - № 31 (220). С. 49-52.
2. Информационный портал. [<http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-razvitiya-malogo-biznesa-v-rossii>] Режим доступа в Интернет: www.cyberleninka.ru
3. Информационный портал [<http://www.scienceforum.ru/2013/103/4161>] Режим доступа в Интернет: www.scienceforum.ru
4. Информационный портал [<http://business-shahty.ru/support/problems/>] Режим доступа в Интернет: www.business-shahty.ru
5. Информационный портал [<http://bank.ru/publication/show/id/16636/>] Режим доступа в Интернет: www.bank.ru

Хухаркин М. В.
внутренний аудитор в банковском секторе
магистрант 2 курса
направление «Финансы и кредит»
по программе «Финансовая политика и стратегия бизнеса»
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»
Российская Федерация, г. Тюмень

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Инвестиционная политика предполагает комплексную систему целевых мероприятий по образованию благоприятных условий для предприятия с целью усиления активности инвестиционной деятельности, повышения эффективности производства, роста результативности отдельных цехов и подразделений, в целом подъема экономики хозяйствующего субъекта и (или) решения социальных, политических, экологических и других проблем. Если рассматривать указанное понятие не только в масштабе деятельности хозяйствующего субъекта, то инвестиционная политика – это совокупность мер воздействия органов управления организационного и экономического характера на уровне страны, региона, города или конкретной фирмы, направленных на создание приемлемых (оптимальных) условий для вложения капитала. Так, цель инвестиционной политики на уровне государства заключается в исполнении стратегического плана развития страны по экономическому и социальному направлениям, а следовательно, и создание оптимальных факторов влияния для активизации инвестиционного потенциала.

Концептуальными векторами инвестиционной политики являются меры по системе организации благоприятных условий для российских и зарубежных инвесторов; максимизации прибыли и минимизации рисков и состояний неопределенности в целях динамичного развития; качественное повышение уровня жизни населения. Итог реализации инвестиционной политики оценивается от объема вкладываемых инвестиционных ресурсов в экономическое развитие.

Спланированная инвестиционная политика не имеет практической значимости без механизма реализации разработанных и принятых мероприятий. В результате чего, механизм осуществления инвестиционной политики предполагает наличие следующих элементов/этапов:

- выбор источников и способов финансирования мероприятий;
- установка сроков реализации;
- определение лиц, подразделений, структур, органов, которые будут нести ответственность за осуществление комплекса мер или отдельных мероприятий;

- формирование нормативно-правового базиса регулирования действий ответственных лиц, а также в целом рынка инвестиций;
- создание благоприятных условий, отдельных положительных детерминантов влияния для притока инвестиций.

Существенное значение в инвестиционной деятельности имеет законодательное обеспечение процесса реализации инвестиций, экономическое регулирование в масштабах страны, какие-либо структурные преобразования, благоприятный финансовый климат на мега-, макро- и мезоуровнях, а также активизация внутренней системы накопления капитала. Указанные факторы предопределяют инвестиционный климат. Из этого суждения формируется вывод, что инвестиционный климат – это среда, в которой осуществляются инвестиционные процессы.

Традиционно в экономической литературе понятие инвестиционного климата означает наличие таких условий протекания инвестиционных процессов, которые оказывают влияние на предпочтения инвестора при выборе объекта инвестирования. Дефиниция понятия «инвестиционный климат» отличается сложностью и комплексностью, в результате чего, целесообразно рассматривать определение на различных уровнях осуществления инвестиций. Так, на макроуровне указанное понятие включает в себя показатели политической (в том числе законодательство, нормативно-правовое регулирование), экономической и социальной среды для реализации инвестиционного проекта. На микроуровне – проявляется, как правило, через двусторонние отношения инвестора и реципиента инвестиций. Следует отметить, что под реципиентом инвестиций понимаются конкретные государственные органы власти, коммерческие предприятия, некоммерческие структуры, клиенты, банковские институты, микрофинансовые организации, небанковские финансовые образования, а также профсоюзы, трудовые коллективы, ассоциации специалистов и т.п.

При формировании инвестиционной политики хозяйствующему субъекту необходимо учитывать состояние рынка продукции, на производство которой ориентирована фирма, объем ее реализации, качество, издержки, формирующие цену. Целесообразно определить геомаркетинговые границы рынка реализации, собственные объемы производства и предложение на рынке со стороны фирм-конкурентов, динамику спроса, потенциалы повышения конкурентоспособности. На основании проведенных исследований определяется необходимость и создается обоснование проведения рекламы, промо-акций, направления и масштабы маркетинговых мероприятий.

Финансово-экономическая ситуация хозяйствующего субъекта также должна учитываться при разработке и реализации инвестиционной политики в связи с тем, что меняющиеся условия функционирования производства могут повлиять на осуществление проекта. Следует отметить один из

принципов экономической оценки эффективности – многоэтапность, заключающийся в проведении оценки с различным уровнем проработки на этапах и разработки, и осуществления проекта, что предполагает возможность изменения финансово-экономического положения фирмы.

При разработке инвестиционной политики немалое значение имеет анализ технического состояния производства, наличие у хозяйствующего субъекта незавершенного строительства, неустановленного оборудования, инвентаря, уровень отраслевой специализации фирмы, преимущества технологии производства. Кроме того, важно определить оптимальный уровень источников финансирования, когда устанавливается сочетание собственных и заемных ресурсов предприятия. Необходимо проанализировать вариации привлечения коммерческих кредитов: объем привлечения ресурсов, периоды погашения тела кредита и начисленных процентов, а также процентные ставки. Отметим, что собственные ресурсы для целей инвестиционного проекта могут быть определены за счет дополнительной эмиссии акций, средств от реализации объектов основного капитала, прибыли и амортизационного фонда, который реинвестируется в ходе осуществления проекта.

Одним из важных элементов при формировании инвестиционной политики является рассмотрение возможности получения компанией оборудования в лизинг. Так, может быть достигнута большая эффективность ряда мероприятий, тем более, что законодательством определен порядок ускоренной амортизации имущества, полученного по результатам финансовой аренды.

Вместе с тем, проработка вопросов страхования, получения гарантий от некоммерческих рисков также должна находить свое отражение в рамках разработки инвестиционной политики. После утверждения инвестиционной политики стартует процесс реализации мероприятий, на котором целесообразно внедрять систему мониторинга хода осуществления проекта. Такая система позволит хозяйствующему субъекту своевременно идентифицировать генерируемые проектом риски, ликвидировать полностью или уменьшать состояние неопределенности, в конечном счете достигать запланированные показатели эффективности инвестиционного проекта и максимизации прибыли в целом.

Таким образом, инвестиционная политика является не только элементом стратегического финансового планирования на предприятии, но и комплексом мер по внедрению утвержденных решений. В условиях максимизации получаемых эффектов от реализованных проектов стабилизируется экономика компании, достигается основная цель коммерческого субъекта хозяйствования, а также улучшается инвестиционный климат отрасли, региона, страны, что, в свою очередь, способствует притоку новых инвестиций.

Хухаркин М. В.
магистрант 2 курса
направление «Финансы и кредит»
по программе «Финансовая политика и стратегия бизнеса»
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»
Российская Федерация, г. Тюмень

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ ПРОЦЕССА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Для современной экономики важным условием динамического развития является осуществление инвестиционной деятельности не только на государственном, региональном и муниципальном уровнях, но и инвестиционная активность хозяйствующих субъектов.

К процессу реализации инвестиционных проектов, ориентированных на капитальные вложения фирмы, как правило, привлекаются генеральные подрядные организации или заказчики-застройщики для исполнения функций основного координатора по выполнению изыскательских, проектных и строительно-монтажных работ, вводу объекта в эксплуатацию, а также (в ряде случаев) сопровождению/техническому обслуживанию объекта после осуществления реальных инвестиций. В практической инвестиционной деятельности реализация проекта сопровождается множеством рисков, которые укрупненно можно сгруппировать на три блока:

1. Риски нарушений со стороны подрядчиков;
2. Риски нарушений со стороны сотрудников заказчика/инвестора;
3. Риски нарушений со стороны «третьих лиц».

Со стороны подрядчика к оплате могут быть предъявлены завышенные объемы работ. В ряде случаев (из строительной практики) недобросовестные подрядчики с целью увеличения прибыли могут включить в акты приемки выполненных работ затраты, не предусмотренные проектом или расходы, которые на объекте фактически не осуществлялись. Так, проектно-сметной документацией (исходя из технологии производства работ) могут быть предусмотрены работы, улучшающие показатели качества конструкций (например, обработка металлокаркаса антикоррозийными составами в два слоя), но подрядчиком может быть намеренно упущен указанный процесс с целью экономии средств (например, фактически работы по покрытию каркаса антикоррозийными пастами не производились, либо выполнялись, но в один слой).

Также со стороны подрядчика могут быть допущены нарушения при ценообразовании и нормировании. Например, использование аналогичных по технологии выполнения работ расценок, но более дорогостоящих, необоснованное применение повышающих коэффициентов к условиям

труда, не включение понижающих коэффициентов к нормативам накладных расходов и сметной прибыли и т. д.

Одним из рисков, который может повлечь серьезные последствия (разрушение конструкций, обрушение объекта строительства), является отступление от требований проектной документации и/или некачественное выполнение работ.

Риск неотражения возвратных материалов и их сбыт также может сопровождать инвестиционный проект, особенно при капитальных вложениях в форме нового строительства или реконструкции. Например, подрядчик может отразить в отчетной документации факт демонтажа трубопроводов систем жизнеобеспечения здания без указания сумм реализации годного к дальнейшей эксплуатации металла.

Причиной возникновения блока рисков нарушений со стороны сотрудников заказчика (приемка невыполненных или завышенных объемов работ, приемка выполнения по несоответствующим расценкам, намеренное ограничение конкурсности и т.п.) является, как правило, сговор или узкие места в организации системы контроля за ходом реализации реальных инвестиций. К узким местам в организации системы контроля заказчика необходимо отнести недостаточную квалификацию и/или опыт сотрудников службы технического надзора, отсутствие или низкую мотивационную составляющую в структуре заработной платы трудовых ресурсов, повышенную рабочую загрузку технического надзора (например, одновременный контроль за несколькими инвестиционными проектами), отсутствие распорядительных и нормативных документов по организации стройконтроля, недостатки в системе взаимодействия подразделений и т.п.

К рискам нарушений со стороны третьих лиц целесообразно отнести хищения материалов, оборудования, средств оснащения или техники со строительной площадки, а также прочее незаконное обогащение (например, за счет приобретения у подрядчика (без ведома заказчика) возвратных материалов).

В целях уменьшения влияния или ликвидации указанных рисков на ход реализации инвестиционного проекта хозяйствующему субъекту целесообразно:

1. Сформировать и на регулярной основе актуализировать внутреннюю базу методической и нормативной документации по осуществлению капитальных вложений и контроля за их освоением;
2. Повышать квалификацию и организовать переподготовку кадров службы технического надзора;
3. Организовать систему гибкой материальной мотивации сотрудников;
4. Заключить договор аутсорсинга непрофильных функций (или передача функционала в целях сокращения накладных расходов компании);

5. Создать оптимизационные группы из сотрудников (инженеров, сметчиков, бухгалтеров, экономистов и т.д.) в целях сокращения расходов по направлениям деятельности, а также для уменьшения затрат по отдельным работам;

6. Разработать фирменные сметные нормативы;

7. Организовать службу внутреннего контроля/аудита (зависимости от масштабов строительной фирмы).

Таким образом, процесс осуществления реальных инвестиций подрядным способом сопряжен со значительными рисками. Указанные риски хозяйствующему субъекту целесообразно минимизировать в целях повышения эффективности капитальных вложений. В условиях максимизации получаемых эффектов от реализованных проектов стабилизируется экономика хозяйствующего субъекта или достигается основная цель коммерческой фирмы, а также улучшается инвестиционный климат отрасли, региона, страны, что, в свою очередь, способствует притоку новых инвестиций.

Цветкова К. В.

Филиппова И. А., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Ульяновский государственный технический университет

КОВОРКИНГ КАК НОВАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ БИЗНЕСА

На сегодняшний день в современной России все чаще можно услышать о таком явлении на рынке труда, как коворкинг. В переводе с английского co-working означает («совместно работающие люди»), это оборудованное всем необходимым для работы пространство, сдаваемое в аренду любому желающему на необходимый срок – день, неделю, месяц, несколько месяцев.

³⁰

Суть создания таких бизнес центров состоит в том, чтобы создать некое пространство для сосредоточения в нем независимых представителей в разных областях профессий. Зачастую в коворкинг центр приходят люди, которые работают удаленно, или же по каким-то причинам не хотят работать дома. В основном услугами коворкинг центров пользуются фрилансеры. Также стоит отметить, что данная модель рабочего пространства активно используется: дизайнерами, копирайтерами, трейдерами, начинающими бизнесменами, журналистами, программистами, веб-разработчиками и конечно it специалистами.

Впервые о таком проекте как коворкинг центр, люди слышали в 2005 году. Идея создания первого коворкинг центра пришла к американскому молодому специалисту Бреду Ньюбергу, когда он не мог определиться с тем, как ему удобнее работать: фрилансером или же пойти работать в офис.

³⁰ <http://constructor.ru/uspeh/kovorking.html>

Именно тогда он и решил соединить эти два компонента в одну модель. Так родился коворкинг — новая схема организации рабочих мест.

Уже сегодня данное явление все еще набирает свою популярность. По данным статистического исследования портала Deskmag в настоящее время в мире насчитывается 820 коворкинг-центров по всему миру, включая Россию.³¹ Однако стоит отметить, что, к сожалению, такие центры существуют только в крупных городах, а в регионах почти отсутствуют.

Впервые формат коворкинг центров был применен в российских условиях в 2008-м году. Однако данная попытка оказалась успешной далеко не для всех. Стоит отметить, что само время для появления такого рода офисных пространств было весьма удачным — благодаря разгоравшемуся экономическому кризису. Во-первых, многим компаниям, особенно связанным с интеллектуальной и творческой деятельностью, приходилось ужимать бюджеты на аренду помещений. Во-вторых, специалисты гуманитарного направления подвергались сокращению и тем самым становились фрилансерами.

Сейчас в столице России Москве насчитывается более 20 коворкинг центров. Одним из известных элитных коворкинг центров можно называть клубный офис Cabinet Lounge, который рассчитан не на фрилансеров, так как услуги данного центра обходятся от 900 до 1 500 долларов в месяц, а на международные компании, которые постоянно нуждаются в месте для проведения деловых встреч вдали от офиса.

Павел Овчинников, управляющий компанией TimeOffice (Москва), считает, что для фрилансера, наиболее важным аспектом при выборе коворкинг центра является его местоположение. Поэтому прежде чем сделать выбор в пользу расположения коворкинг центра, необходимо просчитать емкость рынка, т.е. какому числу людей будет удобно добираться до данного места положения. Также стоит учесть и площадь центра.

В 2008 году фрилансерам предлагались дешевые офисы целью которых, было сэкономить деньги. Уже сегодня, коворкинги рассматриваются как площадки для обмена опытом и знаний, а также создания профессиональных сообществ из разных сфер.

Изменения в экономике, которые происходят на данный момент в нашей стране, способствуют развитию коворкинг центров в России. Это обуславливается тем, что, во-первых, стал повышаться уровень жизни граждан, а во-вторых, проекты, которые разрабатываются фрилансерами стали пользоваться спросом и вследствие этого увеличилось число специалистов работающих дистанционно.

Однако стоит отметить, что большинство коворкинг центров работают себе в убыток, так как услуги оказываемые центром приносят слишком маленькие деньги, для того чтобы выжить. В основном коворкинги

³¹ <http://www.office-m.ru/blog/03-06-deskmag-naschital-820-kovorking-centrov-po-vsemu-miru/>

зарабатывают на сдаче в аренду рабочих мест и дополнительных площадок, таких как: конференнт залы или переговорные комнаты. Дополнительные услуги: продажа еды и напитков и д.р приносят в среднем 10% выручки.

По мнению Юрия Лившеца из «Зоны действия» предпринимателя и организатора ряда проектов в сфере коворкинга и IT считает, что коворкинг не сможет существовать как отдельный вид бизнеса. Он должен быть частью кластера — офиса крупной компании, университета, частью здания мэрии, т.е элементом крупного бизнес проекта. Поэтому, для того чтобы выйти в плюс, нужно быть больше, чем просто коворкингом. Возможные варианты: собственные образовательные программы, кафе или модель «минута — рубль», совмещение с хостелом, пространство в собственности, низкая арендная ставка в обмен на ремонт, господдержка». ³² Прибыльными, как правило, являются ярмарки выходного дня и конференции. Опираясь на собственный опыт, основатели питерского проекта убеждают остальных в том, что при правильной организации образовательные программы иногда гарантируют коворкинг-центру половину выручки.

Что касается инвестиций, необходимых для запуска коворкинг-центра, то они варьируются от нескольких сотен тысяч рублей до нескольких миллионов. Цена определяется в зависимости от концепции помещения, а также от его размеров и состояния. По данным коворкинг-сообщества Coworking.pbwiki.com, максимальные инвестиции для открытия коворкинга на 25–30 человек — 30 000 у.е. Ежемесячные затраты на содержание — 5000 у.е. При максимальной загруженности один офис способен приносить инвесторам около 8000 у.е. В месяц. Иные источники дохода: автоматы для продажи напитков, дополнительные услуги, комиссионные за поиск заказов для коворкеров. ³³

Первый опыт коворкинга появился в США в 2005 г., в СНГ — в марте 2008 г. Сегодня в мире более 400 офисов. Абонентская плата — от 150 до 350 у.е. В СНГ и до 550 у.е. В некоторых коворкингах США. В штатах в такой офис может зайти любой желающий и разово поработать там бесплатно. Если в США зачастую коворкинг-центры позволяют работать бесплатно и рассматривают такую практику в рамках идей open source (открытый доступ), то в России за пользование местом в любом случае придётся платить. За пробный суточный билет попросят от 300 до 500 руб. Исходя из всего выше написанного стоит сделать вывод, что коворкинг центры являются достаточно популярными бизнес- площадками для людей, которые работают методом фриланса. Однако стоит учитывать тот факт, что для создателей таких бизнес центров не выгодно содержать коворкинг центры как отдельный вид бизнеса. Это обуславливается тем, что основной целевой аудиторией коворкинг центров являются специалисты разных областей,

³² <http://habrahabr.ru/post/150712/>

³³ <http://zd.miel.ru/press/article/3562/>

работающие удаленно от своего дома или за пределами стандартного офиса, а следовательно, их трудно назвать платежеспособной аудиторией. Исходя из этого положения коворкинг центры, которые существуют, как отдельный вид бизнеса зачастую работают себе в убыток. Поэтому для того чтобы выжить и сохранить свой бизнес, создатели коворкингов стараются сделать их частью кластера — офиса крупной компании, университета и т.д. Этот метод помогает привлечь новые инвестиции и окупить расходы, которые вкладываются в коворкинг центры.

Использованные источники:

1. Как открыть коворкинг-центр: подробное руководство
<http://habrahabr.ru/post/150712/>
2. Статистическое исследование коворкинг-центров по всему миру:
<http://www.office-m.ru/blog/03-06-deskmag-naschital-820-kovorking-centrov-po-vsemu-miru/>
3. Статья «Творцы на башне» из первоначального источника ВЕДОМОСТИ №217 [http://zd.miel.ru/press/article/3562/\[2\]](http://zd.miel.ru/press/article/3562/[2])
4. Что такое коворкинг: <http://constructorus.ru/uspex/kovorking.html>

Цветкова К.В.

студент

Шигабетдинова Г.М., к.п.н.

научный руководитель, доцент

Ульяновский государственный технический университет

(УлГТУ)

Россия, г. Ульяновск

ФЕНОМЕН УТРЕННИХ ИНФОРМАЦИОННО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ТЕЛЕПЕРЕДАЧ

На сегодняшний день Россия – по-прежнему остается страной телезрителей. По статистике в России почти 90% населения смотрит телевизор ежедневно. В настоящее время, телевидение заняло прочную нишу в жизни людей. Что касается телепередач, их можно смотреть с помощью портативного телевизора в машине, компьютера и даже мобильного телефона, сейчас мы воспринимаем его как должное.

К настоящему моменту, телевидение глубоко проникло во все сферы нашего бытия, оно настолько тесно связано с жизнью современного человека, что без телевизионного экрана уже невозможно представить себе ни современную технику, ни современную цивилизацию. Телевидение приходит в каждый дом для того, чтобы человек мог приобщиться к транслируемому действию, не покидая домашнего очага. Это одно из важнейших его преимуществ. Больше половины работающих, возвращаясь домой, либо приходят уже к включенному телевизору, либо включают его, как только войдут в помещение. Но имеется и огромное количество людей,

которые не завершают свой день TV, а начинают с него. Речь идет об утренних информационно - развлекательных телепередачах. Сегодня самостоятельные утренние блоки можно увидеть на многих каналах. Ведущие этих программ будят телезрителей и желают доброго дня. Они зачастую бывают первыми, кого зрители встречают, включая телевизор.

Итак, вопрос, на который мы решили обратить внимание в данной работе - это феномен утренних информационно-развлекательных телепередач. Сейчас практически все каналы осознают важность программирования утра, на настоящий момент существует множество утренних телепередач, однако в полной мере этот феномен не изучен до сих пор, этим и обуславливается актуальность данного исследования.

Цель работы – Изучить утренние информационно-развлекательные телепередачи как жанр тележурналистики.

Объект исследования – утренние информационно-развлекательные телепередачи.

Благодаря быстрому развитию телевидения уже сейчас на каждом канале мы можем увидеть различные утренние шоу с самыми разными телеведущими и оригинальной программой. Изменения понесло и время показа— если раньше утренним шоу считалась передача, которая проходит в 10-11 часов утра, то теперь, в ритме современной жизни, некоторые шоу начинаются и в 5 и в 6 утра. А после того, как появилось русское интернет телевидение, утренние передачи вообще можно просмотреть в любое время суток в записи.

Что касается содержания утренних форматов, выделяют три основных направления по содержанию:

1) «background»(в пер. с англ. «фон»)- Упор данного формата, делается на обсуждение и анализ того или иного происшествия. Изначально выделяется событие, которое было освещено в новостях в большей степени, затем в студии появляется эксперт, который подробно разбирает обстоятельства, свойства, причины и т.д.

2) «entertainment» (в пер. с англ. «развлечения») - это полностью развлекательный вид телепрограммы. Характерен: легкостью подачи материала, эмоциональностью, высокой динамикой в кадре.

3) Третий вид можно охарактеризовать как полезная информация самого распространенного рода.³⁴

Спустя 50 лет, с момента появления первого утреннего шоу, испробовав разнообразнейшие подходы, телевидение выработало определенный стереотип классической беспроблемной передачи. И она должна включать все три основных характеристики: развлекать, быть фоном для новостей и одновременно источником полезных советов и информации.

³⁴ Секреты утреннего телевидения: 20 лет программе «Доброе утро» // <http://www.vsesmi.ru/news/40178/102413/>

На современном этапе в образе передачи утреннего эфира на первый план (первый фактор) выходят такие характеристики, как правдивость и доверие к источнику информации, а также характеристики, позволяющие «удобно» воспринимать информацию, т.е. продуманность и ясность, присущая подаче информации.³⁵ Сюда же входят характеристики нравственности и дружелюбности. Стоит обратить на это особое внимание, т.к. эти пункты свойственны именно образу утренней программы. Дело в том, что эти характеристики определяют, принимает ли зритель передачу как «свою», т.е. как выражающую его взгляды, интересы и ценности. Таким образом, достоверность, доходчивость, нравственность, насущная полезность и искренность подачи информации соединены в представлении зрителей и создают у них чувство безопасности, что немаловажно в начале дня. Этот фактор отражает зрительскую потребность в идентификации на личностном уровне, поэтому он предъявляет требования к автору программы, как к партнеру по общению, как к личности — нравственные, умные, дружелюбные и правдивые свойства. Если утренняя программа соответствует этим критериям, то она вызывает у зрителя на психологическом уровне чувство принятия и оценивается весьма положительно.

Также немаловажно при подготовке информационно-развлекательных программ значение тематического подбора сюжетов. Здесь главный приоритет отдается не информированию о панораме событий, а привлечению внимания и поддержанию настроения аудитории, за которое «отвечает» данная программа. При этом собственно новостной жанр локализуется в кратких информационных выпусках, существующих наряду с другими, тематическими рубриками.

Общее требование, предъявляемое к утренним передачам это то, что сюжеты должны вписываться в темпоритм сборов на работу, воодушевлять на предстоящий день, поднимать настроение. Последние два пункта особо важны, и характерны в большей степени конкретно для утренних передач.

Особые сложности утренних передач - это определение целевой аудитории и соответственно удовлетворение ее запросов.

Во-первых, утренние передачи имеют разную продолжительность, но в среднем длятся примерно три часа. Дело в том, что за эти три часа аудитория успеет поменяться множественное количество раз. Некоторые социологи утверждают, что утренний зритель смотрит передачу в среднем семь минут. И сложность редакторов и журналистов заключается в том, чтобы в какое бы время зритель не включил передачу, ему было интересно происходящее на экране.

³⁵ Познавательная литература. Телевидение как средство манипулирования в психологии.
http://www.obhis.ru/televidenie_prodolsgenie/8.html

Во-вторых, особая сложность организации утреннего эфира заключается в невозможности определить, кто именно рано утром включит телевизор: домохозяйка, школьник, офисный работник, руководитель среднего звена или пенсионер. Исходя из этого, стоит понимать, что охват интересов аудитории должен быть максимально широк и объемен.

В среднем, россияне в возрасте от 16 лет и старше по будням спят около 7 часов 47 минут в сутки. Порядка 19% жителей России начинают свой будний день в 6 часов утра, более половины — в 7 утра, и только четверть населения России еще продолжает видеть сны в 8 утра (данные исследования «М'Index», TNS Россия, 1 пл. 2010, Россия, 16+). Но, как и полвека назад, для большинства жителей России каждое буднее утро звенит будильник, и мы начинаем собираться на работу или учебу, готовить завтрак на «быструю руку» и вспоминать, что же было запланировано на день грядущий. Кто-то из нас включает любимую радиостанцию, чтобы получить заряд хорошего настроения, а кто-то — любимый телеканал, где зрителей уже приветствуют всегда бодрые ведущие в среднем, по рабочим дням в интервале с 05:00 до 09:00 утра порядка 5% россиян в возрасте от 4 лет и старше начинают будни вместе с ТВ, а это почти 3 миллиона 400 тыс. жителей России (TV Index, TNS Россия, январь — июль 2010, 05:00-09:00, рабочие дни, Россия, 4+, TTVR, TTVAudience). При этом среднестатистический житель России на просмотр утреннего эфира тратит около 13 минут, и этот показатель за последние три года даже подрос на 2 минуты (рис. 1). Количество же зрителей, которые хотя бы на минуту включает телевизор по будним дням с 5 до 9 утра, достаточно стабильно — порядка 22-23% россиян³⁶.

Исходя из этих данных, можно сказать, что несмотря на малый процент зрителей, в виду многочисленности жителей страны, отечественная аудитория получается довольно значимой и обширной, а также становится ясным, что средний период времени просмотра утренних передач превышает социологические рамки почти в двое и имеет позитивный рост.

Как мы выяснили ранее, охват утреннего вещания обширен, а целевая аудитория разнообразна. Это люди абсолютно всех возрастов, принадлежащие к разной деятельности и имеющие самые различные интересы. Конечно, утренний эфир должен постараться удовлетворить запросы каждого, чтобы удержать как можно большее число зрителей у экрана. Именно поэтому жанровая специфика утреннего вещания заключается в ее многообразии. Утреннему вещанию свойственны самые различные жанры, среди которых: видеосюжеты различной тематики, интервью, репортаж (специальный, спортивный), беседа, дискуссия и др.

Также как и жанры, тематика журналистских произведений может быть абсолютна разнообразна. Однако, в виду психологических

особенностей, рассмотренных нами ранее, следует учитывать, что сюжеты должны нести в большей степени позитивный характер. В большинстве случаев исключаются темы криминала, политики глобальных потрясений и т.д. Общее требование к тематической направленности сюжетов это то, что они должны вписываться в темпо-ритм сборов на работу, поднимать настроение.³⁷

Примерные темы сюжетов, интересующие аудиторию: социальные вопросы, культура, образование, здравоохранение и т.д. Особый интерес представляют сюжеты, связанные с неординарными людьми-самородками, энтузиастами, изобретателями, чудаками - и в профессиональной, и в досуговой (хобби) сферах.

Стоит, отметить, что с приходом в нашу повседневную жизнь таких жанров, значительно облегчало восприятие сухих и скучных новостей. Каждый человек, в зависимости от своих вкусов может выбрать ту передачу, которая будет ему интересна своей тематикой и ее содержанием. По анализу отношения к таким передачам, было выявлено, что зрителей привлекают легкие и простые к просмотру сюжеты, которые помогают зарядиться бодростью и хорошим настроением, на весь день.

Таким образом, достоверность, доходчивость, нравственность, насущная полезность и искренность подачи информации соединены в представлении зрителей и создают у них чувство безопасности. Это особенно важно иметь в виду для создателей утренних передач. Этот фактор отражает зрительскую потребность в идентификации на личностном уровне, поэтому он предъявляет требования к автору программы, как к партнеру по общению, как к личности — нравственные, умные, дружественные и правдивые свойства. Если утренняя программа соответствует этим критериям, то она вызывает у зрителя на психологическом уровне чувство принятия и оценивается весьма положительно.

Использованные источники:

1. Попова, С. Утренний коктейль / Попова С. // МЕДИАПРОФИ. – 2010. – №10 (33) – С. 17
2. Познавательная литература. Телевидение как средство манипулирования в психологии. // http://www.obhis.ru/televidenie_prodolsgenie/8.html
3. Понятие и система телевизионных жанров <http://www.moluch.ru/conf/phil/archive/23/341/>
4. Секреты утреннего телевидения: 20 лет программе «Доброе утро» // <http://www.vsesmi.ru/news/40178/102413/>

³⁷ Понятие и система телевизионных жанров
<http://www.moluch.ru/conf/phil/archive/23/341/>

Цицкиев О.М.
магистрант
Новоселов Ю.А., д.э.н.
профессор

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК)
Россия, г. Новосибирск

РОЛЬ ПАЙЩИКОВ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В данной статье рассматривается роль пайщика в деятельности потребительской кооперации, исследуются пути повышения роли пайщиков в укреплении социально-экономического положения организаций потребительской кооперации.

This article examines the role of the shareholder in the activities of consumer cooperation, explore ways to enhance the role of shareholders in enhancing socio-economic status of consumer cooperatives.

Потребительская кооперация, потребительское общество, пайщики, сельское хозяйство

Consumer cooperatives, cooperative society, shareholders, agriculture

Главной чертой потребительской кооперации, то есть коллективной организации, является объединение физических и юридических лиц на добровольной основе в потребительское общество. Лицо, вступающее в общество, обязано оплатить вступительный и паевой взносы в полном объеме в течение 3-х месяцев со дня подачи заявления о вступлении в общество. В противном случае членство в обществе считается несостоявшимся. Начальный капитал потребительского общества, создается путем объединения его членами имущественных паевых взносов, поэтому члены потребительской кооперации называются пайщиками.

Главной фигурой в потребительского общества является пайщик. Основными формами экономического участия пайщиков в деятельности потребительской кооперации являются взносы, вклады, покупка товаров в кооперативных магазинах, реализация продукции через кооперативные предприятия, реализация услуг. Традиционной формой экономического участия пайщиков в делах потребительского общества являлись паевые взносы.

Эффективность экономического участия пайщиков зависит от реализации механизма взаимодействия экономических интересов пайщиков и потребительского общества, при соблюдении баланса интересов. Интересы должны быть основаны на взаимности, то есть не только потребительские общества должны экономически стимулировать пайщика, но и пайщик должен нести определенные обязательства перед потребительским обществом, так как в собственности со ст. 116 ГК РФ пайщик несет материальную ответственность за убыточную работу кооперативной организацией

Интерес пайщиков – это приобретение товаров и услуг, в получении рабочих мест и зарплаты, получение доходов, социальную защиту.

Потребительское общество, выполняя социальную миссию, заинтересовано в активном участии пайщиков по разным направлениям, а именно:

1. в формировании собственности общества на основе паевых взносов;
2. в инвестировании потребительской организации посредством представления заемных средств;
3. в покупке товаров и услуг в предприятиях потребительских организаций;
4. в поставках сельскохозяйственной продукции в потребительских организациях;
5. в трудовой деятельности потребительской организации.

Таблица 1. Численность пайщиков потребительской кооперации 1990-2010 гг., человек

Наименование потребсоюзов	1990г.	2010г.	Процентное соотношение 2010г. к 1990г., %
Центросоюз	22776,4	3776,9	16,6
Сибирский	2957,9	368	12,4

Из таблицы 1 видно, что за последние 20 лет численность пайщиков значительно уменьшилась.

Обоснование преимущества экономического участия пайщиков в деятельности потребительской организации показывает, что экономические отношения между разными группами пайщиков с одной стороны, и потребительским обществом с другой стороны. Осуществляя на основе взаимных интересов, создавая пайщикам выгодные условия приобретения товаров и услуг, занятость трудом, потребительское общество, извлекая выгоды из этого экономического участия своих членов, приобретает конкурентные преимущества на рынке товаров и услуг, обеспечивает достижение интегрированной цели по удовлетворению материальных и других потребностей пайщиков.

Чем больше пайщиков, тем конкурентоспособнее кооперативное общество, шире его сегмент на рынке потребительских товаров. Увеличение численности – безальтернативная необходимость для всех организаций потребительской кооперации.

Для развития потребительской кооперации необходима работа с пайщиками по сохранению и приумножению их численности, увеличение

числа пайщиков, их экономическое и организационное участие способствует развитию кооперации во всех направлениях:

1. Восстановление принципов и норм кооперативной демократии.
2. Росту масштабов за счет укрепления взаимодействия с пайщиками как участниками заготовительной деятельности и лояльными покупателями товаров кооперативных торговых сетей;
3. Рост объемов закупок сельскохозяйственной продукции и, следовательно, объемов переработки и производства.
4. Стимулирование платежеспособного спроса населения и активизация производства в сельской местности посредством развития финансирования сельского населения.
5. Увеличение ресурсов торговли за счет продукции пайщиков, их трудовой деятельности.

Таким образом, пайщик является социальной и экономической основой потребительской кооперации. Социальная заинтересованность пайщиков в развитии потребительской кооперации реализуется в виде развития сельского хозяйства, лесной, торговой деятельности.

Рост доли участия потребительского общества в этих отраслях говорит о заинтересованности пайщиков в их развитии.

Таблица 2. Объем закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья
2008-2012 гг., млн рублей

Наименование потребсоюзов	2008г.	2012г.	Процентное соотношение 2012г. к 2008г., %
Центросоюз	17062,5	23123	135,5
Центральный	2736	3836	140,2
Сибирский	2122,6	2843,4	134,0
Новосибирский	389,4	496,6	127,5

Из таблицы 2 следует, что объем закупок сельскохозяйственной продукции в 2012 году значительно возрос во всех регионах страны по отношению к 2008 году, например, как показано в таблице, в Новосибирской области процентное соотношение составляет 127,5%.

В заключении хочется отметить, что важная задача потребительской кооперации в работе с пайщиками – это пропаганда кооперативных принципов и ценностей, отношения с пайщиками в потребительском обществе должны занять место фундамента, на котором выстраиваются организационно-правовые и экономические взаимосвязи. Необходимо укрепить доверие и дать новый толчок к развитию кооперативного движения, можно только проявляя внимание к пайщику, изучая его желания и потребности, повышая качество оказываемых услуг.

Пайщик всегда был главной фигурой в потребительской кооперации, и очень важно, чтобы он это место оставлял за собой и в дальнейшем. Но также необходимо научиться пайщику беречь достоинства потребительской кооперации, отстаивать ее позиции, для того, чтобы хозяйственные результаты были более значительны.

Использованные источники:

1. Галямова Э.Ф. Стратегия формирования устойчивых взаимоотношений с потребителями промышленных предприятий / Э. Ф. Галямова // Вестник Удмуртского университета. – 2011. – №1. С. 31 – 39;
2. Денисова И.Н. Развитие глобальной кооперативной системы: исторический ракурс // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. – М.: РУК, 2009. – №4 (июль-август). – С.27-36 (1,29 п.л.).
3. Теплова Л.Е. Основы потребительской кооперации. – М.:Вита-Пресс, 2001.
4. Новосёлов Ю.А., Новосёлова Э.А., Капелюк С.Д. The Principles of Harmonization of Economic Interactions in Consumer Co-operation (Принципы гармонизации экономических взаимодействий в системе потребительской кооперации) Северо-восточный азиатский академический форум (Nort-East Asia Academic Forum), Хабаровск, 2011, 197-199 – английский. Соавторы Э.А. Новосёлова, С.Д. Капелюк.
5. Новосёлов Ю.А., Новосёлова Э.А. Применение статистических методов анализа взаимодействий в потребительской кооперации. Сибирская финансовая школа, 2012, 158-162.
6. Новосёлов Ю.А., Новосёлова Э.А. Выявление и измерение взаимодействий в АПК. Информационные технологии, системы и приборы в АПК. Ч 1: материалы 5-ой международной научно-практической конференции «АГРОИНФО-2012» (Новосибирск, 10-11 октября 2012 г.)/ Рос. акад. с.-х. наук., Сиб. регион. отделение. – Новосибирск, 2012. - с. 31-40.
7. Новосёлов Ю.А., Донченко А.С. Совершенствовать взаимодействия в инновационной сфере сельскохозяйственного производства / Журнал «АПК: экономика, управление» //09.2012/ с.14-18.

*Цымбалова А.В.
студент 3го курса
учетно-финансовый факультет
Сытник О.Е., к.э.н.
доцент*

*Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

РАСХОДЫ КОМПАНИИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МСФО

Аннотация: в данной статье рассматриваются расходы компании, возникающие при переходе на международные стандарты финансовой отчетности.

Ключевые слова: международный стандарт, финансовая отчетность, расходы, аудит, автоматизация отчетности.

Переход на систему международных стандартов финансовой отчетности достаточно сложен, именно поэтому Совет по МСФО предлагает компаниям, которые в первый раз подготавливают отчетность применять стандарт МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», содержащий четкие и понятные инструкции по ее составлению. В случае если компания планирует самостоятельно составлять отчетность, могут неизбежно возникнуть расходы на формирование отдела МСФО, на поиск профессиональных аудиторов и консультантов, на автоматизацию отчетности и косвенные расходы.

Основные расходы, связанные с формированием отдела ответственного за подготовку такой отчетности будут связаны с оплатой труда персонала нового подразделения и повышением их квалификации. Особенно важно при выборе сотрудников обратить внимание на их опыт. Наличие в команде специалистов, умеющих подготавливать финансовую отчетность с нуля, реализовывать проекты в сокращенные сроки, имеющих опыт работы в крупных компаниях со сложной структурой может помочь сократить расходы на привлечения внешних специалистов при ведении отчетности по международным стандартам.

Согласно Федеральному закону от 06.12.2011 года № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» бухгалтерская (финансовая) отчетность подлежит обязательному аудиту и должна опубликовываться вместе с аудиторским заключением. В результате чего компания обязана проводить аудит отчетности по международным стандартам наравне с аудитом бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета. Расходы на такой аудит могут быть довольно существенными. Снизить такие затраты можно, если заключать договор при наличии акций или скидок на услуги компании. Некоторые аудиторские фирмы могут предлагать своим клиентам несколько часов бесплатных консультаций при проведении крупных проверок или

использовать систему предоплаты, которая дает достаточно времени для исправления найденных ошибок, не выдавая своему клиенту отрицательное аудиторское заключение, только после этого происходит и полный расчет с клиентом.

Наличие косвенных расходов может быть вызвано дополнительной работой других подразделений компании (бухгалтерия, производственные подразделения и т.д.), предоставляющих информацию для подготовки отчетности по МСФО. Данные расходы могут возникать как в головной, так и в дочерних компаниях. Подобная работа может не входить в функционал сотрудников компании, что приведет либо к росту расходов на расширение штата, либо к оплате дополнительной работы существующим специалистам. Также, возможно, потребуется дополнительная настройка уже существующих учетных систем, как бухгалтерских, так и управленческих (например, расширение аналитики учета, введение новых регистров, справочников и т. п.). Это может потребовать привлечения внешних специалистов и дополнительного времени работы штатных сотрудников компании.

Если компания нацелена на автоматизацию учета, значительные расходы могут быть связаны с внедрением специализированных программных продуктов для формирования отчетности по МСФО. Такие инвестиции, окупаются быстро и приносят значительные качественные улучшения. Данный процесс также может потребовать привлечения внешних консультантов и найма IT-специалистов для поддержки выбранного программного продукта.

Переход на международные стандарты финансовой отчетности может нести для компании как положительные, так и отрицательные результаты. К отрицательным факторам внедрения МСФО можно отнести сложность перехода с РСБУ на МСФО, рост управленческих затрат на ведение параллельного учета по национальным и международным требованиям, а также трудности трансформации бухгалтерской отчетности. А к положительным результатам - повышение прозрачности, улучшение сопоставимости показателей, увеличение возможностей для анализа их деятельности и облегчение доступа к международным рынкам капитала. Так как положительных факторов перехода на МСФО больше, чем отрицательных переход крупных компаний на МСФО отразится и на структуре рынка труда бухгалтерских и финансовых услуг, вырастет потребность в специалистах по международным стандартам финансовой отчетности. Так же, главным аргументом в пользу перехода к составлению отчетности на основании МСФО для российских компаний является то, что такой переход должен стать важным шагом для обеспечения открытости и прозрачности российских компаний и повышению их конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете: утв. Указом Президента РФ от 06.12.2011г. № 402-ФЗ // Фин. газ. – 2011. - № 50. – С. 1-4.
2. Горячева, И. В. «Готовы ли российские компании к переходу на МСФО: мнение практиков» / И. В. Горячева // **Журнал «МСФО»**. – 2006. -№ 2.
3. Николаева, О. Е. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие / О. Е. Николаева, Т.В. Шишкова. - Москва: Ленанд, 2014. - 240 с.
4. Сытник О. Е. Гармонизация российских приложений по бухгалтерскому учету в соответствии с требованиями МСФО/Сборник научных трудов Sworld по материалам международной научно-практической конференции. 2012. Т. 27. №4. С. 54-57.
5. Сытник О. Е. Основные аспекты реформирования положений по бухгалтерскому учету в соответствии с требованиями МСФО: федеральный стандарт «Запасы»/Сытник О.Е.//В сборнике: АГРАРНАЯ НАУКА, ТВОРЧЕСТВО, РОСТ. 2013. С. 180-183.
6. Сытник О. Е. Дискуссионные проблемы бухгалтерского отражения расходов, относимы к будущим периодам/Сытник О.Е.//Сборник научных трудов Sworld. 2013. Т. 33. №1. С. 87-90.
7. Юрченко, Н. В. Как подготовить отчетность по МСФО силами рабочей группы/ Н. В. Юрченко // МСФО на практике. – 2014. - № 4.

Черенков В.Г.
студент

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

НАЛОГИ С НАСЕЛЕНИЯ И ИХ РОЛЬ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

Пытаясь перейти к рыночной экономике, страна сталкивается с множеством проблем, которые необходимо срочно решать, так как без их решения не может существовать ни одна экономика. Одной из самых острых проблем при переходе к рыночной экономике - это нехватка финансовых ресурсов. Наиболее приемлемым способом решения данной проблемы может быть налоговое регулирование. Налоговое регулирование охватывает всю экономику в целом. Одним из аспектов налогового регулирования является взимание налогов с населения. В мировой практике взимания налогов эти налоги играют если не определяющую, то одну из главных ролей в регулировании экономики. Через регулирование платежеспособного спроса населения государство влияет на производство и предложение товаров и услуг, на личные сбережения и инвестиции.

За счет налоговых взносов формируются финансовые ресурсы государства, аккумулируемые в его бюджете и внебюджетных фондах.

Экономическое содержание налогов выражается, таким образом, взаимоотношениями хозяйствующих субъектов и граждан, с одной стороны, и государства - с другой, по поводу формирования государственных финансов.

В чем же конкретно состоит роль налогов с населения в рыночной экономике, какие функции они выполняют в хозяйственном механизме?

Наиболее последовательно реализуемой функцией является фискальная. Фискальная функция - основная, характерная изначально для всех государств. С ее помощью образуются государственные денежные фонды, то есть материальные условия для функционирования государства. Именно эта функция обеспечивает реальную возможность перераспределения части стоимости национального дохода в пользу наименее обеспеченных социальных слоев общества.

Другая функция налога с населения как экономической категории состоит в том, что появляется возможность количественного отражения налоговых поступлений и их сопоставления с потребностями государства в финансовых ресурсах. Благодаря контрольной функции оценивается эффективность каждого налогового канала и налогового "пресса" в целом, выявляется необходимость внесения изменений в налоговую систему и бюджетную политику. Контрольная функция налогово-финансовых отношений проявляется лишь в условиях действия распределительной функции.

Стимулирующая подфункция налогов реализуется через систему льгот, исключений, преференций, увязываемых с льготообразующими признаками объекта налогообложения. Она проявляется в изменении объекта обложения, уменьшения налогооблагаемой базы, понижении налоговой ставки.

Налоги играют решающую роль в процессе перераспределения валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода страны (НД). В ходе распределения и перераспределения ВВП и НД реализуются фискальная и регулирующая функции налогов. Государство формирует свои доходы и целенаправленно воздействует на экономику. Налоги воздействуют на капитал на всех стадиях его кругооборота. Если при выполнении своей фискальной функции они оказывают влияние лишь при смене капитала из его товарной в денежную форму и наоборот, то система налогового регулирования, ко всему прочему, воздействует и на стадии производства, и на стадии потребления. Это позволяет государству контролировать массовый спрос и предложение не только товаров, но и капиталов, поскольку доход является основой спроса населения и конечным результатом функционирования капитала в фазе производства.

Воздействие налогов на экономику происходит не прямо, а опосредованно. Как инструменты перераспределения ВВП и НД, они

оказывают влияние с некоторым опозданием от действующих тенденций, пропорций и темпов экономического роста.

Изучение налогового законодательства развитых стран Запада показывает, что применяемые там налоги являются одним из важнейших рычагов государственной политики, которая позволяет направлять развитие экономики в условиях рынка. Налоги в промышленно развитых странах не являются только средством формирования доходов бюджета. Наряду с другими мерами налоговая система используется государством для воздействия на развитие экономики.

Налоги с населения в развитых странах имеют следующие основные формы: подоходный налог с физических лиц, взносы в фонды социального страхования, налоги, базирующиеся на обложении накопленного богатства (поимущественный налог и налог на наследство и дарение). Это, конечно, не все налоги, которыми облагается население Запада, но именно эти налоги играют решающую роль в формировании бюджетов.

Таким образом, налоги с населения - неотъемлемая часть функционирования экономики любой страны. Во всех ведущих экономически развитых странах мира один из таких видов налога с населения, как подоходный налог с физических лиц, является основной частью дохода федерального бюджета.

*Черкасова Т.В., д.с.н.
профессор*

кафедра Социологии

*Уфимский государственный университет экономики и сервиса
Россия, г. Уфа*

СОВРЕМЕННЫЕ УКРАИНСКИЕ КОНФЛИКТЫ: РЕАЛИИ И «ВАЖНЕЙШИЕ УРОКИ»

Конец 2013 и начало 2014 гг. по наблюдениям астрономов характеризуются как периоды высокой солнечной активности. В теории пассионарности Л.Гумилева подобные астрофизические явления сопровождаются всплесками социальных катаклизмов на Земле, в частности, наблюдаемые процессы внутреннего раскола Украинского государства подтверждают эту закономерность. Срежиссированный и нерегулируемый внутренний кризис между двумя частями Украины, а именно, Западной (промайдановской, пронатовской) и Юго-Восточной (пророссийской). Данный кризис из латентных, бытовых, затем регионально - локальных противоречий перерастает в макромасштабные комплексные социально-политические, экономические, национально-культурные, межгосударственные противоречия и конфликты. Сложность и острота ситуации заключается в том, что в конфликтогенный процесс вовлекаются

страны – внешние наблюдатели, демонстрирующие конфронтационное противостояние, с одной стороны, это - США и ЕВРОСоюзники против России и ее бизнес - партнеров, с другой.

Острота и масштаб украинского кризиса в сознании широких слоев украинской и российской общественности моментально приобрел статус проблемы, прервавшей размеренную жизнь этнически родственных народов на постсоветском пространстве. История двух славянских народов, ее истинных великих героев своими корнями уходит в древнейшее прошлое, эта многовековая история тесно взаимосвязана, игнорировать и отрицать данный факт славянской консолидации, славянской ментальности, «славянского культурного кода» – это очевидное заблуждение. Современные протесты и вооруженное сопротивление мирного населения на Юго-Востоке Украины указали на просчеты неоультранационалистических консультантов-идеологов, режиссирующих насильственные конфронтационные сценарии прозападной, а теперь и неофашистской модернизации Украины. Такая модернизация осуществляется руками экстремистской и легко «зомбируемой», дезориентированной молодежи из «наемных штурмовых отрядов неоСС», направляющих свою агрессию на разрыв исторических связей с Россией.

Не секрет, что продуманное и спланированное «разыгрывание национальной карты и национально-патриотической идеи», в конце XX века, позволило натовским разведструктурам и «внутренним псевдо - стратегам - политикам» успешно и легко развалить СССР, рассорить и вернуть все народы Евразийской цивилизации в свои «суверенные квартиры». Четверть вековой опыт этих негативных последствий на современном этапе следует учесть и избежать масштабных ошибок прошлого. Прежде всего, современники – славяне и все сочувствующие представители других братских этнических общностей, проживающие по обе стороны границ постсоветского ближнего зарубежья, и прогрессивно мыслящая общественность дальнего зарубежья просто обязаны оперативно консолидироваться и не допустить: во-первых, разрыва отношений с Украиной; во-вторых, ее неофашистской модернизации по натовскому проекту, то есть «нового натиска на Восток». Политическая и экономическая модернизация Украины или ее составных частей (по желанию граждан) в нач. XXI века должна быть ее внутренним, естественным этапом развития, происходящим без экстремизма и без военного насилия над гражданами титульной и нетитульной национальности. Украинская модернизация может иметь успех не в западном и не в американском сценарии, а только в евразийской модели своего исторического развития.

Современный украинский кризис, перерастающий в локальные конфликты и представляющий собой реальную угрозу для развития макросударственных международных конфликтов – это очень сложное

многополярное и мультифакторное явление, нерегулируемое (имеются насильственные тенденции) и трудно управляемое (неоднократные попытки внешнего воздействия других государств по разведывательным и дипломатическим каналам). Политический вектор украинского кризиса характеризуется такими противоречиями, как «унитарное или федеративное устройство», «Партия регионов и Батьковщина», «война или мир», «власть и народ», «Россия и Украина», «Украина и НАТО», «неофашизм или антифашизм», «военные зачистки несогласных и оборона своих населенных пунктов», «противоборство разведок и СМИ». Экономический вектор противоречий обострился по таким вопросам: «российский газ и украинские долги по оплате», «бизнес и санкции», «коррупция и бедность», «дворцы и хижины». Социальная сторона кризиса имеет свою направленность: «история и мифы», «герои и антигерои», «Евромайдан и Юго-Восток», «Беркут и правые штурмовики», «насилие и перемирие», «олигархи и пролетарии окраин». Не менее острой фазой стал и духовный вектор: «Восток и Запад», «славяне и янки», «национализм и интернационализм», «добро и зло», «жизнь и смерть», «экстремизм и патриотизм», «историческая память в символическом отражении - георгиевская лента и желание внуков - бандеровцев взять реванш - фашистская свастика и «холокост».

Украинский кризис при объективном и непредвзятом анализе позволяет сделать ряд важных и очевидных выводов, то есть извлечь полезные и поучительные исторические уроки на грядущее будущее. Во-первых, национальный вопрос продолжает играть важную роль в разжигании межнациональных конфликтов в новом тысячелетии, особенно на постсоветском пространстве. Во-вторых, информационная война, война разведок стран НАТО не была «свернута» после развала СССР, а остается важным средством в борьбе против России и лояльных к ней стран бывшего Варшавского договора и ближнего зарубежья. В-третьих, фашизм вновь стал привлекательной идеологией для экстремистов и националистов всех мастей, как в Западной Украине, в Германии, так и за океаном. В-четвертых, «келейное, вестернизированное», идейно – ослабленное, дезориентированное воспитательное воздействие на молодое поколение позволило занять место агентам социализации из самых опасных и сомнительных структур, беспрепятственно увлекшим молодежь в девиантно-делинквентные субкультуры, такие как боевики, экстремисты, псевдофанаты, фашисты, национал-патриоты, сектанты и т.д. Определенная часть молодежи уже является «потерявшимся и жестоким поколением», пролившим человеческую кровь или готовым это сделать за деньги. В-пятых, полное забвение или необъективная, предвзятая критика своей истории, системы ценностных общечеловеческих ориентиров в угоду только национально-титulyным приоритетам, а также забвение

межнациональных отношений и фактов солидарности народов в прошлом, все это трансформирует систему нашего историко-культурного интернационального евразийского кода, становится идеологической нишей для разжигания нежелательных конфликтов между народами постсоветского пространства. В-шестых, олигархический капитализм с его накопительскими приоритетами, коррупционными подходами к жизни, с его пренебрежением к обычным гражданам актуализирует социально - протестные тенденции в любом современном государстве. В-седьмых, модернизация стран постсоветского пространства продолжает осуществляться «сверху», то есть под воздействием внешнего американо-европейского влияния и местной «компрадорской бюрократии и буржуазии», что в новых условиях может вызывать протестные движения граждан. В-восьмых, современное государство будет считаться высокоразвитым, если оно способно максимально себя обезопасить в природно-ресурсном, информационном, товарном, продуктовом обеспечении, а также в денежно-банковской сфере, в военно-стратегическом отношении. В-девятых, актуализируется проблема интернационального и патриотического воспитания молодого поколения на всем постсоветском пространстве

*Черниченко Ю. В.
студент 2го курса
Мочалова Я. В., к.э.н.
доцент
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время инфляция представляет собой один из самых болезненных, тяжёлых и опасных процессов, негативно сказывающихся на финансах, денежной и экономической системах в целом. Инфляция обозначает не только уменьшение покупательной способности денег, но и исключает попытки хозяйственного регулирования, делает бесполезными попытки по проведению структурных преобразований и подрывает возможность восстановления нарушенных пропорций.

Инфляция, как экономическое явление существует уже давно. Считается, что её возникновение связано чуть ли не с появлением денег, с действием и функционированием которых она неразрывно связана.

Впервые термин инфляция начал применяться в Северной Америке во время Гражданской войны (1861 - 1865 гг.) и означал процесс разбухания бумажно-денежного обращения.

Под инфляцией принято понимать дисбаланс спроса и предложения, прочих пропорций национального хозяйства, проявляющийся в росте цен.

Тем не менее это не значит, что во время инфляции вырастают все цены. Стоимость одних товаров может расти, стоимость других оставаться неизменной; цены на одни товары и услуги могут повышаться быстрее, чем на другие. В основе данных пропорций содержится разное соотношение между спросом и предложением и различная эластичность.

Инфляция не является исключительно денежным феноменом. Инфляцией является тонкое социально-экономическое явление, вызываемое диспропорциями воспроизводства в разнообразных сферах рыночного хозяйства.

В то же время, инфляция - одна из наиболее острых проблем современного развития экономики практически во всех странах мира.

Инфляция — увеличение уровня цен на товары и услуги. Через некоторое время, при инфляции, на одинаковую сумму денег можно будет купить меньшее количество товаров и услуг, чем раньше. В такой ситуации говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег уменьшилась, деньги обесценились — потеряли часть своей настоящей стоимости. В отличие от скачка цен, инфляция - это долговременный и устойчивый процесс. Поскольку цены на конкретные товары и услуги могут подниматься, понижаться или оставаться неизменными, инфляция не обозначает повышение всех цен в экономике.

Дефляция является обратным процессом, т.е. снижением общего уровня цен (отрицательное повышение). В современной экономике дефляция встречается редко и недолговременно, и как правило, носит сезонный характер. К примеру, сразу после сбора урожая, стоимость зерновых, как правило, уменьшается. Долговременная дефляция свойственна очень немногим странам. Примером дефляции на сегодняшний день является экономика Японии (в пределах -1%).

Причины инфляции в экономической науке:

1. Увеличение государственных затрат, для финансирования которых государство должно прибегнуть к денежной эмиссии, повышая денежную массу сверх потребностей товарного обращения.
2. За счёт массового кредитования, идёт чрезмерное расширение денежной массы, притом заимствование финансового ресурса для кредитования идёт не из сбережений, а из эмиссии необеспеченной валюты.
3. Монополия крупных фирм на установление стоимости и личных издержек производства.
4. Монополия профсоюзов, ограничивающая возможности рыночного механизма устанавливать уровень заработной платы приемлемый для экономики.

5. Уменьшение настоящего объёма национального производства, которое при устойчивом уровне денежной массы может привести к повышению цен, потому что для меньшего количества товаров и услуг характерно прежнее количество денег.

6. Понижение курса национальной валюты при большом объёме импорта товаров и постоянном уровне денежной массы.

7. Повышение государственных налогов и пошлин и т. д., при постоянном уровне денежной массы. [1, с. 73].

Рассмотрим следующие виды инфляции, зависящие от темпов роста:

1. Ползучую инфляцию (рост цен менее 10 % в год). Западные экономисты рассматривают её как элемент обыкновенного развития экономики, т.к. на их взгляд, незначительная инфляция может в конкретных условиях стимулировать модернизацию структуры производства и его развитие. Повышение денежной массы ускоряет платёжный оборот, содействует активизации инвестиционной деятельности и увеличения производства, удешевляет кредиты. Возрастание производства приводит к восстановлению баланса между денежной и товарной массами при более высоком уровне цен. Но есть риск выхода ползучей инфляции из-под государственного контроля. В особенности велик риск в странах, с отсутствующими отработанными устройствами регулирования хозяйственной деятельности, а уровень производства низок и характеризуется наличием структурных диспропорций;

2. Галопирующую инфляцию (годовой рост цен от 10 до 50 %). Представляет опасность экономике, требует немедленных антиинфляционных мер. Характерна развивающимся странам;

3. Гиперинфляция (очень быстрый рост цен, в различных источниках от десятков до нескольких тысяч и даже десятков тысяч процентов в год). Появляется за счёт того, что для компенсации дефицита бюджета правительством издаётся избыточная доля денежных знаков. Парализует хозяйственный механизм, при гиперинфляции совершается переход к бартерному обмену.

Также существуют хроническая инфляция для продолжительной по времени инфляции; стагфляция для инфляции, сопровождаемой падением производства (стагнацией).

Как и всякий многофакторный экономический процесс, инфляция имеет определённые последствия:

1. Разногласие в оценках между денежными резервами и денежными потоками. Все денежные резервы (вложения, кредиты, остатки на счетах и др.) обесцениваются. Также обесцениваются ценные бумаги, сильно усложняются задачи эмиссии денег;

2. Стихийное, неконтролируемое перераспределение доходов. Во время инфляции проигрывают кредиторы, экспортёры, работники бюджетных предприятий, продавцы, а выигрывают должники, импортёры, работники реального сектора, покупатели. Вследствие инфляции появляются «мнимые» доходы, способные не поступать в финансовую систему;

3. Искажает все главные экономические показатели: ВВП, процент, прибыльность, и т. п.;

4. Увеличение цен сопровождается снижением валютного курса национальной денежной единицы.

Можно рассматривать с двух позиций влияние инфляции на экономическую жизнь: влияние на объём национального производства и влияние на перераспределение национального дохода.

Также, важно отметить, почему нужно бояться инфляции:

Какими бы ни были «положительными» стороны инфляции, выходя из-под контроля и даже оставаясь сравнительно слабой и регулируемой, она выражает целый комплекс особенно негативных влияний на процесс экономического развития.

Общепризнано, что инфляция сужает круг оснований к трудовой деятельности, т.к. она мешает нормальному осуществлению ценовых заработков. В ситуациях значительного увеличения цен, инфляция повышает социальную дифференциацию населения, разрыв между «крайними» группами получателей доходов.

Также отрицательной функцией инфляции является то, что она уменьшает вероятность накопления. Сбережения в ликвидной форме урезаются, отчасти обретают естественную форму. Баланс между потребляемой и сберегаемой частями доходов сводится к потреблению. Выпуск ценных бумаг часто не доходит до поставленной цели, т.к. становится не в состоянии «связать» деньги у населения.

Инфляция смягчает взгляды властных структур. Стремление государственных органов обрести дополнительные средства, чтобы решить важные вопросы посредством эмиссии, имеет своим следствием увеличение недовольства, обострение давления со стороны всевозможных социальных групп с целью повышения заработков, приобретения дополнительных привилегий и субсидий. Понижается доверие к мероприятиям и программам, планируемых и проводимых правительством. Часто в производстве

принимает достаточно острые формы реакция населения на ухудшение условий на потребительском рынке.

Негативные последствия инфляционных процессов:

1. Понижение реальных доходов населения (при неодинаковом увеличении номинальных доходов);

2. Обесценивание накоплений населения (рост процентов на вложения, обычно не возмещает падение реальных размеров накоплений);

3. Утрата у производителей интереса к производству качественных товаров (вырастает выпуск товаров плохого качества, урезается выпуск относительно недорогих товаров);

4. Увеличение диспропорций между производством сельскохозяйственной и промышленной продукции;

5. Ухудшение условий жизни прежде всего у представителей соц. групп с твёрдыми доходами (студентов, служащих, пенсионеров, доходы которых создаются за счёт госбюджета). [2, с. 181].

Использованные источники:

1. Семенихина В. А., Крючков С. А. Экономическая теория: макроэкономика: Учебное пособие. — Новосибирск: НГАСУ, 2003. - 136 с.

2. Экономика / Под ред. А. С. Булатова. М.: 2005. — 450 с.

3. <http://www.be5.biz/ekonomika/>

Чернов В.А.

магистрант

ФГАОУ ВПО Российский государственный профессионально-

педагогический университет

Россия, г. Екатеринбург

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЕКТНОГО ПРИНЦИПА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, проект, инновационная продукция, промышленные предприятия, результат.

Аннотация: в статье рассмотрена целесообразность создания инновационной продукции, влияние инноваций на конкурентоспособность продукции, представлены основные преимущества управления продукцией по проектному принципу. Даны направления по созданию и управлению инновационной продукцией.

Инновационный путь развития Российской Федерации определен уровнем развития производства, отстающим от развитых стран. Осознание объективной необходимости модернизации российской экономики и промышленности отражено в страницах стратегии её развития до 2020 года.

Известно что, движущей силой конкуренции является стимул к нововведениям. Именно применение нововведений позволяет повысить

качество продукции, улучшить потребительские свойства продукта, тем самым добиваться конкурентного преимущества на рынке данного товара. И как следствие особую актуальность в настоящее время приобретает развитие инновационной деятельности в предпринимательской среде, поскольку в данной сфере происходит преобразование фундаментальных и прикладных исследований в рыночный товар с новыми потребительскими свойствами.

В современной экономике инновации выступают одним из ключевых факторов, определяющих перспективы экономического развития предприятий. Применение инноваций влияет на повышение конкурентоспособности продукции, а следовательно и конкурентоспособность отрасли в условиях рыночной экономики.

Важнейшими требованиями для создания конкурентоспособного продукта являются: использование прогрессивной технологии, современных методов управления, как предприятием, так и созданием продукта, своевременное обновление фондов, обеспечение достаточной гибкости производства, пропорциональности, непрерывности и ритмичности процессов. [1]

При этом вопросами и особенностями управления конкурентоспособностью продукции на промышленном предприятии уделяется недостаточное внимание, как в теоретическом, так и в практическом плане. Следовательно, необходимым и своевременным является дальнейшее совершенствование принципов, форм и методов разработки новых научных исследований и практических рекомендаций по управлению конкурентоспособностью продукции с целью повышения и укрепления рыночных позиций предприятия.

Проводя анализ работы любой организации, практически всегда можно выделить два основных вида направления деятельности, которые существуют параллельно: повторяющиеся процессы и опытные работы по созданию новых видов продукции.

Основными различиями этих видов деятельности являются: операционная деятельность носит повторяющийся, циклический характер, а опытные работы направлены на достижение уникальных, инновационных целей. При этом создание инноваций должно обеспечивать не только конкурентоспособность продукции, но и создаваться сжатыми сроками.

Для решения поставленных задач в стране формируется новая система управления продукцией – управление созданием продукцией по проектному принципу.

Проекты направлены на получение конечных результатов в заданные сроки. Именно наличие этих целей является исходным условием начала проекта. Все усилия по его планированию и реализации предпринимаются для того, чтобы эти цели были достигнуты. При этом проект может иметь комплекс взаимосвязанных целей и задач.

Факт того, что проекты ориентированы на достижение цели, оказывает большое влияние на планирование и организацию управления ими. Важным элементом управления проектами является, точное определение и формулировка целей начиная с высшего уровня, а затем постепенно опускаясь до наиболее детализированных целей и результатов. При этом проект можно рассматривать как деятельность по последовательному достижению определенных и согласованных целей. Продвижение проекта вперед связано с достижением целей все более высокого уровня и в итоге с достижением конечной, основной цели проекта. У проекта четко определенные сроки начала, выполнения и его окончание.

Значительным условием осуществления проектов является выбор надежной базы прогнозирования, анализа новшества и привлечение к участию в проекте команды специалистов и профессионалов высокого класса заинтересованных в успехе проекта в целом. Именно организация и координация работы различных исполнителей для выполнения совместных работ определяет особые требования к задачам планирования и управления проектами. Представленный материал характеризует проект, как систему, которая складывается из взаимосвязанных частей и требует особых подходов к ее управлению.

Одновременно обобщая материал, представленный в начале работы, можно сделать заключение, что создание инновационного продукта представляет собой сложную систему взаимосвязи по ресурсам, срокам и исполнителям задач, направленных для реализации конкретных целей и задач в развитии науки и техники.

Исходя из рассмотренных материалов по созданию инновационной продукции на промышленных предприятиях страны и системы управления продукцией по проектному принципу видно, что управление проектами является составной частью инновационной деятельности и решает вопрос планирования и реализации инновационной продукции. В широком понимании управление проектами тесно связано с процессом создания, поиском и реализацией решений по созданию инноваций, которые обеспечат выживание и устойчивое развитие компании в конкурентной борьбе.

Создание инноваций на промышленных предприятиях должно происходить целенаправленно и только с применением проектного принципа, что обеспечит своевременное определение перспективы идеи и оценки ее коммерческой выгоды, создаст условия для оперативного внедрения инноваций на предприятии, что в свою очередь даст толчок к развитию производства и подъему экономики в России.

Использованные источники:

1. Арсенова Е.В. Балыков Я.Д. Корнеева И.В. Экономика организации (предприятия): учебник. / Е.В. Арсенова, Я.Д. Балыков, И.В. Корнеева - М., 2007. – 618 с.

2. Белоусов И.И. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Москва 2007. – 151с.
3. Мокроносов А.Г. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие для вузов/ А. Г. Мокроносов ; Рос. гос. проф.-пед. ун-т, Урал. отд-ние Рос. акад. образования. - Екатеринбург: Издательство РГППУ, 2011. - 197 с.
4. Полковников А.В., Дубовик М.Ф. «Управление проектами Полный курс МВА»/ А.В. Полковников, М.Ф. Дубовик - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2013.- 552 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент/Р.А Фатхутдинов. - СПб.: Питер, 2008. - 448 с.

Чернов С. А.
магистрант

**ФГАОУ ВПО Российский государственный профессионально-
педагогический университет
«Институт экономики и управления»
Россия, г. Екатеринбург**

ПАРТНЁРСТВО МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: в статье рассматривается актуальность развития партнёрства малого и крупного бизнеса, анализируются экономические интересы партнёрства малого и крупного бизнеса, а также проблемы, отрицательно влияющие на развитие бизнес – партнёрства. Приводятся основные направления для решения наиболее важных проблем.

Ключевые слова: промышленность, партнёрство малого и крупного бизнеса, бизнес-партнёрство, , экономические интересы малого и крупного бизнеса при партнёрстве.

В связи с эскалацией конфликта в Украине и на Крымском полуострове, большинство стран охарактеризовали действия России как аннексию³⁸ украинской территории. Госсекретарь США Джон Керри назвал действия Москвы «невероятным актом агрессии». Западные государства начали вводить санкции, которые негативно сказываются на российской экономической системе.

В связи с этим вопрос «перестройки» российской экономики, о котором говорится достаточно давно, встаёт на первое место среди важнейших задач правительства. Ведённые западным сообществом экономические санкции, выраженных в остановке торговых отношений с

³⁸ Анне́ксия — насильственное присоединение одним государством, части или всей территории другого государства в одностороннем порядке.

Россией, будет увеличивать потребность в товарах произведённых российскими предприятиями. Поэтому восстановление и развитие российской промышленности является одним из наиболее важных аспектов новой экономической политики государства.

Одним из способов восстановления промышленности является развитие и установление тесного партнёрства между малым и крупным бизнесом. Развитие бизнес – партнёрства в промышленности даст возможность для создания несырьевого высокотехнологичного производства. Несмотря на это, проблемы взаимоотношения между малым и крупным предпринимательством в настоящее время остаются наиболее острыми и малоизученными.

В современных условиях рынка предприятиям необходимо быстро и грамотно реагировать на индивидуализацию потребительского спроса, осваивать и внедрять новые технологии, перестраиваться на другую целевую аудиторию, а так же переориентировать производство на выпуск другого вида продукции. Данными свойствами обладает в основном малый бизнес [1].

У крупного бизнеса существует ряд других экономических преимуществ: привлекать долгосрочные кредиты в крупных банках, приобретать новейшую технику и внедрять современные технологии, снижая издержки производства и увеличивая производительность труда, проводить различные маркетинговые исследования, страхуя бизнес от многих рисков, нанимать на работу высокоэффективных менеджеров, проводить дорогостоящие рекламные компании и т.д.

В условиях высокой концентрации производства и острой конкурентной борьбы возникает взаимная заинтересованность малого и крупного бизнеса, поскольку только при эффективном взаимодействии возможно получение синергетического эффекта и в сфере производства, и в сфере реализации продукции [2].

Экономические интересы малого бизнеса связаны со стабильностью заказов, востребованностью узких научно-технических разработок, адаптированных только к конкретному производству. Экономические интересы крупного бизнеса скорее определяются экономией издержек, на трудоемких и наукоемких производствах, не приносящих быстрой очевидной отдачи. Таким образом, в рамках партнерства малого и крупного бизнеса происходит сочетание узкой специализации и массового производства [3].

Несмотря на представленные экономические интересы малого и крупного бизнеса, построении бизнес - партнёрств со стабильными и долгосрочным взаимодействием редко применяется российскими предприятиями. Рассматривая факторы, отрицательно влияющие на

образование бизнес – партнёрств, следует выделить три группы: правовые, экономические и психологические.

К психологическим факторам можно отнести:

- отсутствие у российских компаний умения оценить эффективность партнёрства;
- отсутствие уважения к интеллектуальной собственности партнёров;
- низкий уровень предпринимательской культуры, выраженный в несоблюдении договорённостей;
- отступление от принципов рыночной конкуренции, который позволяет всем субъектам в равной степени иметь доступ на все рынки.

К экономическим факторам можно отнести:

- отсутствие экономической стабильности в стране и за её пределами;
- высокий уровень коррупции;
- трудность доступа к заёмным средствам и банковским продуктам;
- отсутствие стартового капитала;
- невозможность в российских условиях правильно оценить издержки и риски.

Наиболее существенными являются законодательные факторы:

- отсутствие законодательной и организационно – правовой основы для большинства форм партнёрства;
- механизм государственной поддержки малых предприятий и перспективных форм взаимодействия непроработан должным образом;
- отсутствие возможности муниципальных властей оказывать необходимую помощь.

Исследуя тенденции и направления развития бизнес- партнёрств следует акцентировать внимание на минимизации факторов, отрицательно влияющих на развитие партнёрских взаимоотношений. Законодательные и экономические факторы должны в «режиме реального времени» анализироваться финансовыми институтами страны и для совершенствования условий взаимодействия малого и крупного бизнеса правительством должны вырабатывать управляющие решения.

Из первоочередных мероприятий следует выделить:

- выработка и принятие на уровне правительства адекватной законодательной базы, основанной на опыте иностранных государств и адаптированной под российские условия;
- повышение эффективности государственной поддержки, как малым предприятиям, так и сложившимся бизнес – партнерствам;
- снижать уровень коррупции и теневой экономики;
- обеспечить стабильность инвестиционного климата.

Для минимизации психологических факторов необходимо партнёрство малого и крупного бизнеса рассматривать с использованием практических методов познания, используя аналогии реального бизнес – процесса и методов экономико–математического моделирования. При использовании такой методологии исследования, его результаты будут существенно приближены к реальным и наиболее востребованы для стимулирования развития партнёрства в сфере промышленности.

Использованные источники:

1. Датукашвили Р.Д., Гильярди Ю.А. Совершенствование взаимодействия малого и крупного бизнеса как фактор инновационного развития экономики России // Российское предпринимательство. — 2008. — № 3 Вып. 1 (107). — с. 27
2. Соловьева О.А. Монополизация и демонаполизация как направления государственного регулирования предпринимательства // Российское предпринимательство. — 2012. — № 13 (211). — с. 19
3. Франовская Г.Н. Мировые тенденции развития малого предпринимательства // Электронная библиотека ВГУ [электронный ресурс] режим доступа свободный <http://econ.vsu.ru/downloads/pub/seconomic/3/franovskaya.pdf>.

Чернова М.Г.
студент

*Российской академии народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье анализируются проблемы развития системы коммунальной инфраструктуры города. Проводится анализ состояния объектов коммунальной инфраструктуры в разрезе отдельных регионов. Определено, что развитие системы ЖКХ связано с формированием конкурентных отношений в данной сфере.

Ключевые слова: коммунальная инфраструктура, модернизация системы жилищно-коммунального хозяйства, муниципальное управление.

Одной из основных задач муниципального управления, связанных с обеспечением надежного и устойчивого развития городского хозяйства, является поддержание, комплексное развитие и обеспечение эффективного функционирования систем коммунальной инфраструктуры. Данная задача является одной из наиболее важных и сложных в системе управления городским хозяйством, поскольку бесперебойная подача в жилые и общественные здания воды, тепла, электроэнергии требует высокого уровня

организации жилищно-коммунального хозяйства, поддержания на надлежащем работоспособном уровне инженерного комплекса, большого объема ремонтных и профилактических работ на инженерных сетях и сооружениях, обеспечения эффективности и оперативности функционирования аварийных служб.

Как известно, под коммунальной инфраструктурой понимается комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур, объектов в населенных пунктах, создающих удобства и комфортабельность проживания и нахождения в них людей, а также предназначенных для обслуживания жителей. Структура коммунальной инфраструктуры города может быть представлена как совокупность производственных и имущественных объектов: линии электропередач, газопроводы, тепло- и водопроводы, объекты водоотведения и прочие. Особенностью коммунальной инфраструктуры города являются следующие:

- блага, производимые предприятиями коммунального хозяйства, являются локальными и социально-значимыми;
- большинство предприятий коммунального комплекса имеют монопольное положение на локальных рынках [1].

Рассматривая современную коммунальную инфраструктуру города с позиций системного подхода, прежде всего, отметим, что с одной стороны, она выступает в качестве одной из подсистем городской структуры хозяйства (является элементом системы более высокого уровня), одновременно с другой стороны, представляет собой самостоятельную систему, включающую ряд подсистем: жилищно-коммунальный комплекс, бюджетный сектор, сектор благоустройства.

Как *подсистема городской системы хозяйства* коммунальная инфраструктура призвана обеспечивать благоприятные условия для проживания и жизнедеятельности населения. В связи с этим, деятельность муниципальных органов власти предполагает необходимость организации в границах городского округа организацию тепло- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом, сбора, вывоза, утилизации и переработки бытовых и промышленных отходов. Для решения данных задач органы местного самоуправления могут создавать муниципальные предприятия и учреждения, размещать муниципальный заказ, устанавливать тарифы на услуги, предоставляемые муниципальными предприятиями и учреждениями. Более подробно роль органов муниципального управления в развитии и обеспечении эффективного функционирования системы коммунальной инфраструктуры города будет рассмотрена во второй главе.

Как *самостоятельная система, система коммунальной инфраструктуры города* может быть представлена следующими элементами: электроснабжение, газоснабжение, теплоснабжение,

водоснабжение и водоотведение, дорожное хозяйство, санитарная очистка территории города, уличное освещение и малые архитектурные формы, зеленое хозяйство, бытовое обслуживание города, гостиничное хозяйство, банно-прачечное хозяйство и ритуальное хозяйство. Рассмотрим данные элементы более подробно, отмечая основные задачи и тенденции их развития на современном этапе.

Электроснабжение. Электроснабжение города, как правило, осуществляется от централизованных региональных и межрегиональных энергосистем, где источниками электроэнергии являются тепловые, гидравлические, атомные и другие электростанции, независимо от места их размещения. Система городского электроснабжения включает в себя магистральные и внутриквартальные электрические сети, трансформаторные подстанции, распределительные пункты и другие сооружения. Основной тенденцией развития системы электроснабжения на современном этапе является разработка и реализация эффективной тарифной политики, которая бы обеспечивала рациональное энергопотребление и не являлось обременительным для населения. В связи с этим, например, в ряде регионов России, в том числе и в Ростовской области были введены социальные нормы потребления электроэнергии. Социальная норма – это минимальный объем потребления коммунальных услуг, достаточный для жизнеобеспечения. В соответствии с этим все домохозяйства были разбиты на группы по числу проживающих лиц, и для каждой группы установлена величина базовой социальной нормы. Так, в частности, для одиноко проживающего гражданина величина социальной нормы в Ростовской области составляет 96 кВтч/мес, а также определены дополнительные условия введения социальной нормы для пенсионеров, проживающих в ветхом жилье и пр [2]. Несмотря на то, что существуют разные точки зрения относительно эффективности и целесообразности введения социальных норм на энергопотребление [3], их введение в целом в стране планируется с 1 июля 2014 года.

Газоснабжение. Во многих городах действуют системы бытового газоснабжения. Газ может поступать по трубопроводам от магистральных сетей либо завозиться в сжиженном виде во внутриквартальные газораздаточные станции. Однако во многих регионах централизованная система газоснабжения развита очень слабо. Так, в среднем по России в 2012 году удельный вес общей площади жилищного фонда, оборудованного сетевым и сжиженным газом, составил 68,3%. Соответствующие данные по регионам приведены в таблице 1.

Таблица 1

Удельный вес общей площади жилищного фонда, оборудованного сетевым и сжиженным газом [4]

Регион	Удельный вес общей площади, %
Центральный федеральный округ	72,8

Северо-Западный федеральный округ	65,1
Южный федеральный округ	84,2
Северо-Кавказский федеральный округ	89,8
Приволжский федеральный округ	85,7
Уральский федеральный округ	56,1
Сибирский федеральный округ	32,2
Дальневосточный федеральный округ	28,7

Учитывая, что система газоснабжения является одним из важнейших элементов системы жизнеобеспечения населения, а также принимая во внимание закрытие угольных шахт на территории Донбасса (как альтернативного источника тепловой энергии), одной из основных тенденций развития коммунальной инфраструктуры, является дальнейшая газификация населения. Эта проблема наиболее актуальна для малых городов и сельских поселения, где еще до настоящего времени сохраняется печное отопление.

Система теплоснабжения города решает две основные задачи: отопление и горячее водоснабжение. Причем потребление тепла более неравномерно, чем потребление горячей воды, поскольку в летний период помещения не отапливаются, а продолжительность отопительного сезона зависит от климатических условий. Источниками тепловой энергии для нужд города могут быть тепловые электростанции и котельные. Так как при высоком количестве примесей в горячей воде образуется осадок, который выводит из строя тепловые сооружения, то одной из важных проблем развития городской системы теплоснабжения является обеспечение требований к чистоте выводов. Это соответственно предполагает затраты на создание и эффективное функционирование сооружений очистки воды. Кроме того, система теплоснабжения включает в себя прямые и обратные тепловые сети, подкачивающие насосные станции и распределительные тепловые пункты.

Можно отметить, что если централизованное теплоснабжение существует практически во всех российских средних и крупных городах, то для малых городов и сельских поселения проблема теплоснабжения остается одной из наиболее актуальных на современном этапе развития системы коммунальной инфраструктуры. Кроме того, горячее водоснабжение присутствует практически исключительно в районных центрах, что также может рассматриваться в качестве одной из проблем повышения уровня и качества жизни населения. Данные об уровне обеспечения населения централизованным отоплением и горячим водоснабжением приведены в таблице 2.

Таблица 2

Удельный вес общей площади жилищного фонда, оборудованного отоплением и горячим водоснабжением [4]

Регион	Удельный вес общей площади, %	
	Отопление	Горячее водоснабжение
Центральный федеральный округ	86,5	71,2
Северо-Западный федеральный округ	81,7	73,9
Южный федеральный округ	79,2	61,6
Северо-Кавказский федеральный округ	82,0	56,9
Приволжский федеральный округ	87,5	61,5
Уральский федеральный округ	82,7	69,5
Сибирский федеральный округ	75,6	57,7
Дальневосточный федеральный округ	82,6	62,3

Водоснабжение и водоотведение. Проблема развития данного элемента коммунальной инфраструктуры связана с необходимостью обеспечения соответствия установленным требованиям к качеству воды для питьевых, хозяйственных и производственных нужд. Если система водоснабжения в городе единая, вся подаваемая вода должна быть питьевого качества. Потребность предприятий города в свежей воде определяется с учетом их профиля и производственной мощности. На многих предприятиях действуют системы оборотного водоснабжения, в которых использованная вода не сливается в канализацию, а проходит необходимую очистку и вновь возвращается в производственный цикл, что позволяет резко сократить потребность в свежей воде.

Однако несмотря на критическую роль водоснабжения в жизнеобеспечении населения, только 78,1% жилых помещений в России имеют водопровод, а водоотведение (канализация) имеется в 74,1% жилых помещений. Наиболее остро проблема водообеспечения и водоотведения стоит для малых и средних городов, а также сельских поселений. В крупных городах и районных центрах вышеуказанные показатели близки к 100%. Данные об уровне водоснабжения и водоотведения населения в регионах России приведены в таблице 3.

Таблица 3

Удельный вес общей площади жилищного фонда, оборудованного водопроводом и водоотведением (канализацией) [4]

Регион	Удельный вес общей площади, %	
	Оборудованной водопроводом	Оборудованной водоотведением
Центральный федеральный округ	81,2	78,8
Северо-Западный федеральный округ	81,9	80,1
Южный федеральный округ	76,0	71,7
Северо-Кавказский федеральный округ	77,5	68,7

Приволжский федеральный округ	77,8	71,7
Уральский федеральный округ	80,5	78,0
Сибирский федеральный округ	72,8	66,7
Дальневосточный федеральный округ	74,8	73,7

Дорожное хозяйство. Улицы и дороги города также являются объектами коммунальной инфраструктуры и достаточно часто представляют собой сложные инженерные сооружения: мосты, путепроводы, виадуки, пешеходные тоннели, водостоки. Для содержания и ремонта дорог нужны специальные заводы, производящие асфальт, гравий и другие материалы для дорожного покрытия. Зимой улицы и дороги необходимо чистить от снега, летом поливать и ремонтировать. Проблема качества дорог является в целом одной из самых актуальных в России. Если федеральные и региональные дороги имеют относительно хорошее качество, то муниципальные дороги, как правило, отличаются низким качеством, а зачастую, являются неасфальтированными. Важно, что на протяжении последних лет удельный вес дорог с твердым покрытием имеет тенденцию к снижению (рисунок 1). Причем это происходит в том числе за счет разрушения дорог в муниципальных образованиях, сельских поселениях, а также «вымиранию» целых деревень и сел в российской глубинке. В связи с этим обеспечение качества дорог является одной из сложнейших и важнейших проблем в России.

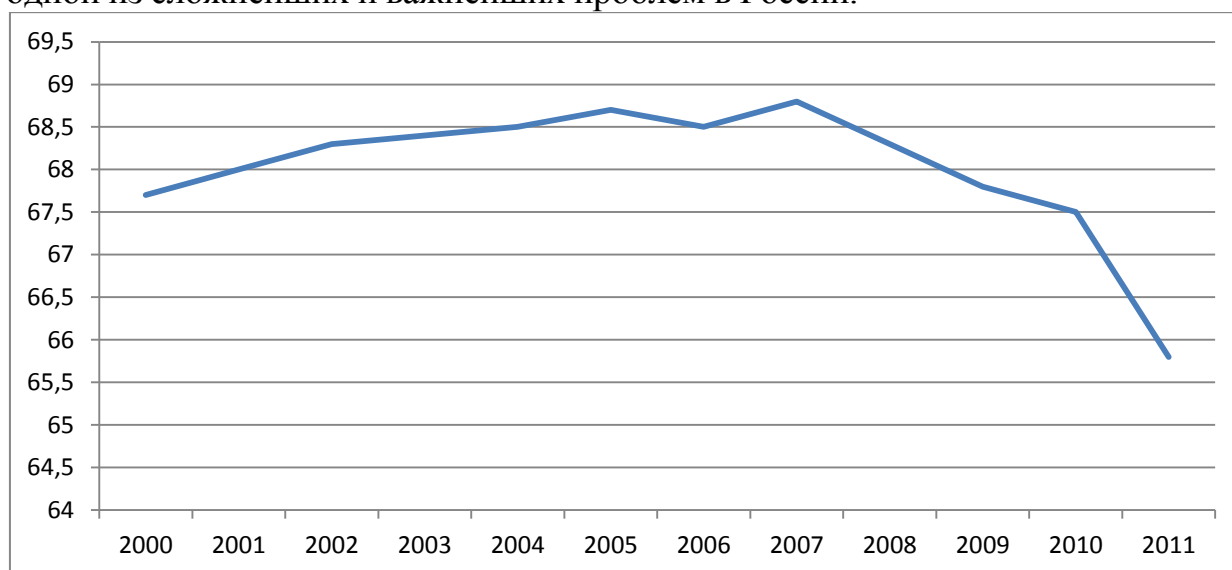


Рисунок 1 – Динамика изменения удельного веса дорог с твердым покрытием в России [4]

Санитарная очистка территории города включает уборку улиц, дорог, внутриквартальных проездов, вывоз снега в зимний период, сбор, вывоз и утилизацию бытовых отходов. Последняя проблема особенно сложна, поскольку ее решение предполагает строительство дорогостоящих полигонов для захоронения отходов и мусороперерабатывающих заводов. Быстрый рост городов (мегаполисов), развитие промышленности, приводит к ухудшению экологической обстановки в городе в результате увеличения

объема отходов. Особенно тяжелая обстановка складывается в частном секторе, где часто нарушаются установленные правила уборки мусора.

Уличное освещение и малые архитектурные формы (памятники, ограды, фонтаны, остановочные павильоны, киоски и др.) помогают формировать архитектурный облик города, повышают комфортность проживания, а также *зеленое хозяйство* во многом определяющее города и комфортность проживания.

Кроме того, к объектам коммунальной инфраструктуры можно отнести те, которые обеспечивают бытовое обслуживание города. В частности, речь идет о гостиничном, банно-прачечном и ритуальном хозяйстве. Однако в большинстве случаев функционирование данных объектов обеспечивается частными организациями.

Характеризуя в целом современное состояние развития системы коммунальной инфраструктуры, можно отметить, что по объемам реализации продукции (оказания услуг) данная сфера деятельности занимает третье место после газовой и нефтяной отрасли. Отсутствие такого масштабного восприятия данной отрасли объясняется тем, что жилищно-коммунальный комплекс относительно равномерно рассредоточен по всей территории страны и не воспринимается как единое целое.

Субъектами управления системой развития коммунальной инфраструктуры города являются органы муниципальной власти, а также создаваемые на территории города муниципальные предприятия в сфере оказания коммунальных услуг. Кроме того, с целью контроля функционирования и развития данной системы могут формироваться соответствующие общественные организации.

Характеризуя механизмы управления системой городского коммунального хозяйства, можно отметить преобладание экономических, финансовых, организационных и институциональных механизмов, основанных на административных методах управления. В частности, для коммунального хозяйства характерна затратная система тарифного регулирования, большая и нерациональная энергоемкость. Финансирование предприятий ЖКХ осуществляет преимущественно из бюджетных средств. Таким образом, в настоящее время жилищно-коммунальный сектор городского хозяйства характеризуется неразвитостью конкурентных рыночных отношений и механизмов. При этом, как отмечает А.Н. Широков и С.Н. Юркова, являясь в определенной степени заложником завышенных социальных обязательств государства [1], и учитывая низкие доходы местных бюджетов предприятия коммунальной инфраструктуры, часто оказываются в условиях неполного финансирования, наличия значительных задолженностей, что лишает их стимулов к сокращению непроизводительных затрат. Ситуация усугубляется тем, что техническое состояние фондов объектов коммунальной инфраструктуры характеризуется значительным, точнее сказать, критическим,

уровнем износа, а предприятия коммунальной инфраструктуры имеют очень низкий потенциал к модернизации. В то же время эта система должна обеспечивать адаптацию своего технического потенциала к динамично изменяющейся экономической и социальной среде региона, сохранение его целостности и поддержание эффективности функционирования, то есть обеспечивать его существование как системы с необходимым уровнем саморегуляции [5].

На локальных рынках большинство предприятий и организаций, работающих в коммунальном секторе, имеют монопольное положение. Это объясняется тем, что в силу технологических особенностей производства удовлетворение спроса на услуги объектов коммунальной инфраструктуры оказывается эффективнее в условиях отсутствия конкуренции. В связи с этим они занимают естественно монопольное положение. Однако, по мнению ряда исследователей вопросов развития коммунальной инфраструктуры, несмотря на перечисленные проблемы, ЖКХ является потенциально инвестиционно привлекательной отраслью, так как имеет практически гарантированный спрос на свою продукцию (услуги) и достаточно прозрачную систему тарифообразования, что позволяет минимизировать риски инвестора. В частности, тенденцией последних лет является развитие в сфере коммунальной инфраструктуры механизмов финансирования инвестиционных проектов (водоснабжение, строительство дорог и прочее), является основанных на государственно-частном партнерстве (ГЧП) [6].

В целом, характеризуя современное состояние коммунальной инфраструктуры в России, можно сказать, что в большинстве муниципальных образований оно находится в кризисном состоянии, что объясняется недофинансированием, неэффективной тарифной политикой, отсутствием у коммунальных предприятий экономических стимулов снижения затрат, отсутствием у населения реальных механизмов влияния на количество и качество оказания коммунальных услуг, неэффективная система централизованного управления, неразвитость конкурентной среды, высокая степень износа основных фондов, большие потери тепловой энергии, воды и других ресурсов. Реализующаяся в настоящее время модель реформы ЖКХ позволила добиться определенных позитивных результатов: существенно возросла доля оплаты населением жилищно-коммунальных услуг, появились товарищества собственников жилья, как форма частного управления в многоквартирном доме, начались процессы демонополизации обслуживания жилья и проникновения частного капитала на данный рынок. Однако это все не изменило неэффективной системы функционирования системы коммунальной инфраструктуры в целом. Трудности реформирования данной сферы связаны с запущенностью коммунального сектора экономики, наличием противоречивых тенденций в финансовых

отношениях заинтересованных участников процесса: органов муниципальной власти, муниципальных организаций, посредников, потребителей услуг, населения.

Таким образом, основные тенденции развития системы коммунальной инфраструктуры городского хозяйства связаны с дальнейшим реформированием системы ЖКХ, связанными с развитием конкурентных отношений в данной сфере и могут быть определены следующим образом:

- разработка и внедрение конкурентных механизмов в сфере ЖКХ с целью повышения инвестиционной привлекательности отрасли, привлечения частных инвесторов;
- реализация мероприятий по модернизации имеющихся объектов коммунальной инфраструктуры городского хозяйства;
- внедрение механизмов государственно-частного партнерства для реализации проектов модернизации системы коммунальной инфраструктуры.

Использованные источники:

1. Широков А.Н., Юркова С.Н. Муниципальное управление. – М.: Кнорус. 2012. – С.62.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели / Статсборник 2013. – М. 2014.
3. Матвеева Л.Г. Государственная компонента инновационного потенциала региональной промышленности // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2012. № 2. - С. 32-38.
4. Матвеева Л.Г., Матыцын В.В.. Модель системной динамики управления экономическим потенциалом регионального агропромышленного кластера// Известия Южного федерального университета.-Технические науки.-№17.-2006.Т.72
5. Чернова О.А., Давыденко И.Г. Финансы населения в развитии финансового потенциала региона // Финансы. 2013. №7. – С. 19-23.
6. Официальный сайт региональной службы по тарифам Ростовской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rst.donland.ru/Default.aspx?pageid=122129>

*Чернова О.А., д.э.н.
профессор
кафедра информационной экономики
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В КОНТЕКСТЕ ИМПЕРАТИВОВ МОДЕРНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье приведены результаты анализа объема и структуры инвестиций в основной капитал в России по видам инвестиций и источникам инвестирования. Дана оценка уровню развития инвестиционных процессов с точки зрения их направленности на технологическое обновление и модернизацию фондов.

Ключевые слова: инвестиции, основные фонды, модернизация.

Усиливающаяся значимость целеориентированного на всех уровнях иерархии (макро-, мезо- и микроуровне) использования инвестиционных ресурсов для развития реального сектора экономики обусловлена последовательным переходом страны на несырьевую модель развития. В обозначенном контексте, как подчеркивает Л.Г. Матвеева, к первоочередным направлениям государственной экономической политики относится создание условий для стимулирования инвестиций в модернизацию и технологическое обновление производственной базы промышленности [1].

Базовым индикатором, отражающим уровень обеспеченности экономики реальными проектами для расширенного воспроизводства, является показатель инвестиции в основной капитал. Как известно, инвестиции в основной капитал – это долгосрочные вложения с целью воспроизводства основных фондов и развития предприятий для удовлетворения общественных социально-экономических потребностей. Положительная динамика инвестиций в основной капитал свидетельствует о способности экономики к ускоренному росту. Кроме того, специфика инвестиционных вложений в основной капитал крупных промышленных компаний, формируя плоскость проявления своей системо- и структурообразующей роли, способствует распространению инноваций на региональных рынках, повышая конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность региональной экономики. Это связано, как отмечают Л.Г. Матвеева и А.Ю.Никитаева, с ключевой ролью крупных структурных единиц региональной экономики самостоятельного мезоэкономического статуса, способствующих ее развитию или сдерживающих поступательную динамику, которые зачастую формируют базовые звенья, соединяющие лидирующие и отстающие функциональные зоны территориального комплекса [2]. Другая плоскость реализации системных функций инвестиционных проектов заключается в возможности предприятия

повысить эффективность своей деятельности, оптимизировать показатели левериджа и целеориентировать вектор инвестиционной политики на модернизационное развитие.

В связи с этим, в данной статье поставлена задача проанализировать объем и структуру инвестиций в основной капитал с позиций их ориентирования в реализацию проектов технического и технологического обновления. Динамика изменения объема инвестиций в основной капитал по видам основных фондов приведена на рисунке 1.

Приведенные на графике данные демонстрируют стабильный рост объемов инвестиций в основные фонды за последние 12 лет, причем наибольшие объемы инвестиций характерны в строительство нежилых зданий и сооружений, а также приобретение машин, оборудования и транспортных средств. Такая ситуация объясняется тем, что именно данные направления вложений являются наиболее затратными. Учитывая, что реализация реальных проектов в первую очередь связана со строительством различного рода промышленных объектов и сооружений, приобретение машин и оборудования, то в целом динамику инвестиций в основные фонды по их видам можно оценивать положительно.

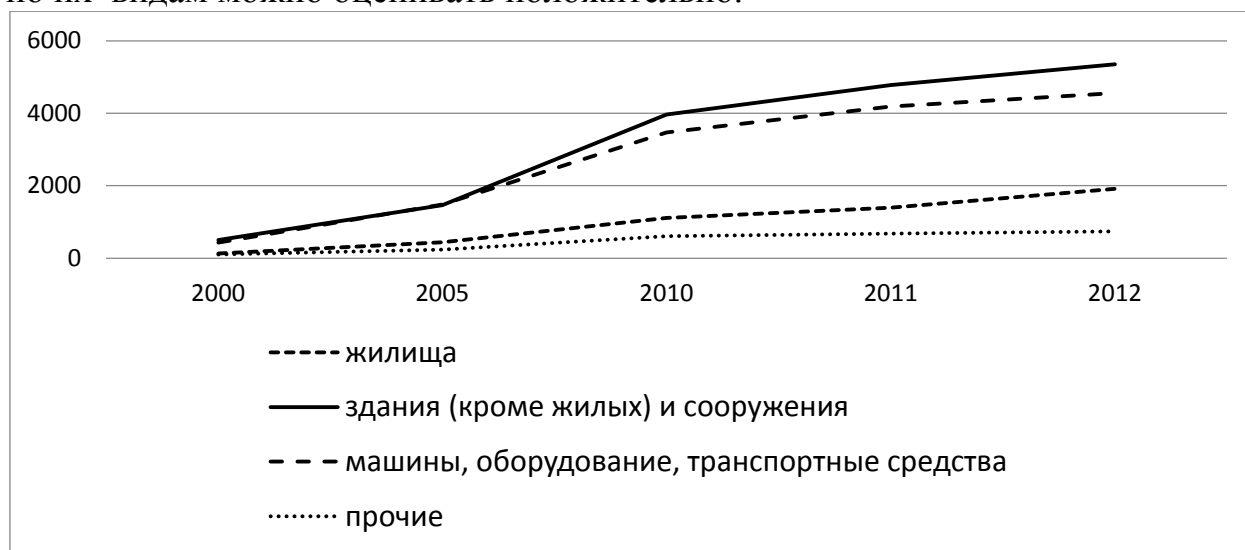


Рисунок 1 – Динамика видовой структуры инвестиций в основные фонды [3]

Следующим шагом проанализируем структуру инвестиций в основные фонды с позиции источников финансирования. Этот этап исследования представляется важным с точки зрения следующих ключевых аспектов:

- оценка степени участия государства в реализации инвестиционных проектов;
- оценка инвестиционной привлекательности российского бизнеса для иностранных инвесторов,
- выделение основных источников финансирования инвестиционных проектов.

Объемы инвестиций по источникам инвестирования в динамике за последние 10 лет приведены на рисунках 2-4. Их приведенных данных видно, что на протяжении всех лет в структуре источников инвестирования преобладают привлеченные средства. Однако постепенно объемы инвестирования за счет собственных источников приближаются к объему привлеченных.

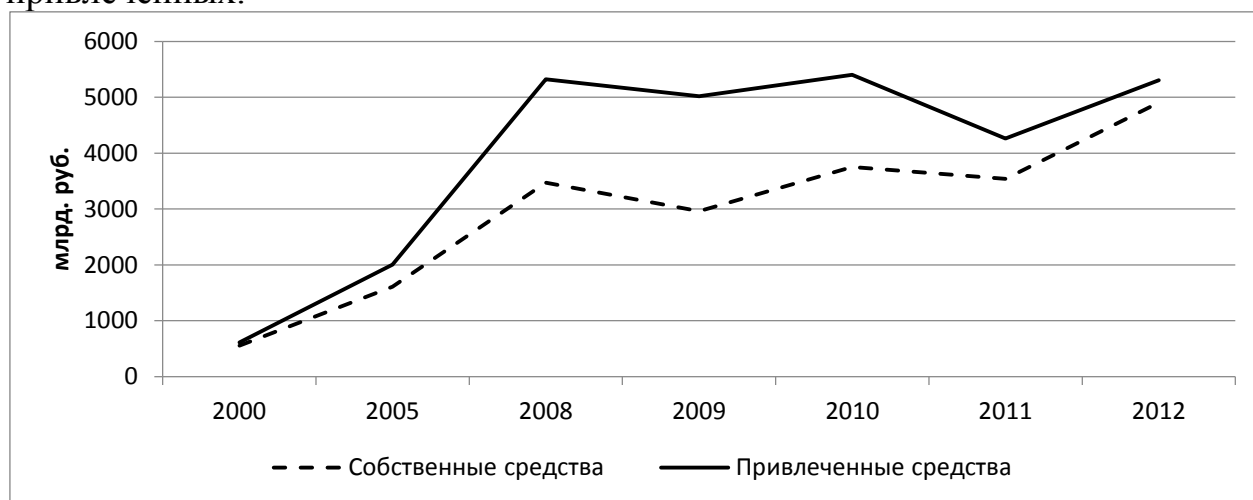


Рисунок 2 – Динамика инвестиций в основные фонды по источникам финансирования [3]

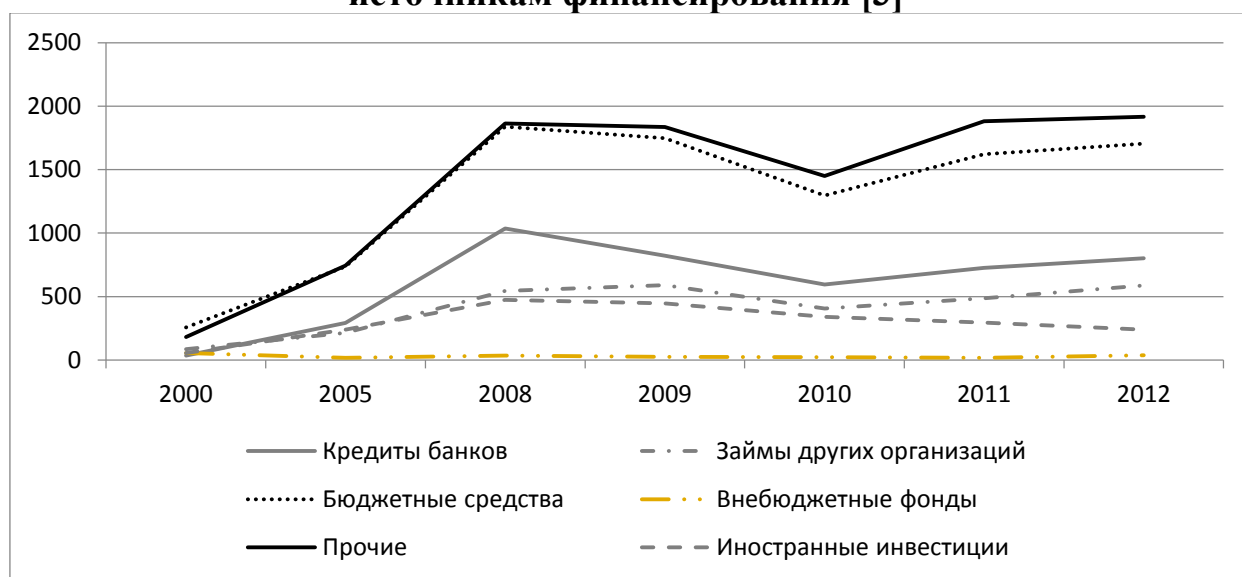


Рисунок 3 – Динамика инвестиций в основные фонды по источникам финансирования (привлеченные средства) [3]

Преобладание в структуре инвестиций привлеченных средства свидетельствует о наличии эффекта финансового рычага, значение которого в последние годы составляет примерно 1,5, то есть 60% заемного капитала и 40% - собственного, что в целом характерно для большинства зарубежных развитых экономик. Тем не менее, оптимальным считается соотношение равное 1. Поэтому существует риск банкротства компаний при нестабильной рыночной конъюнктуре.

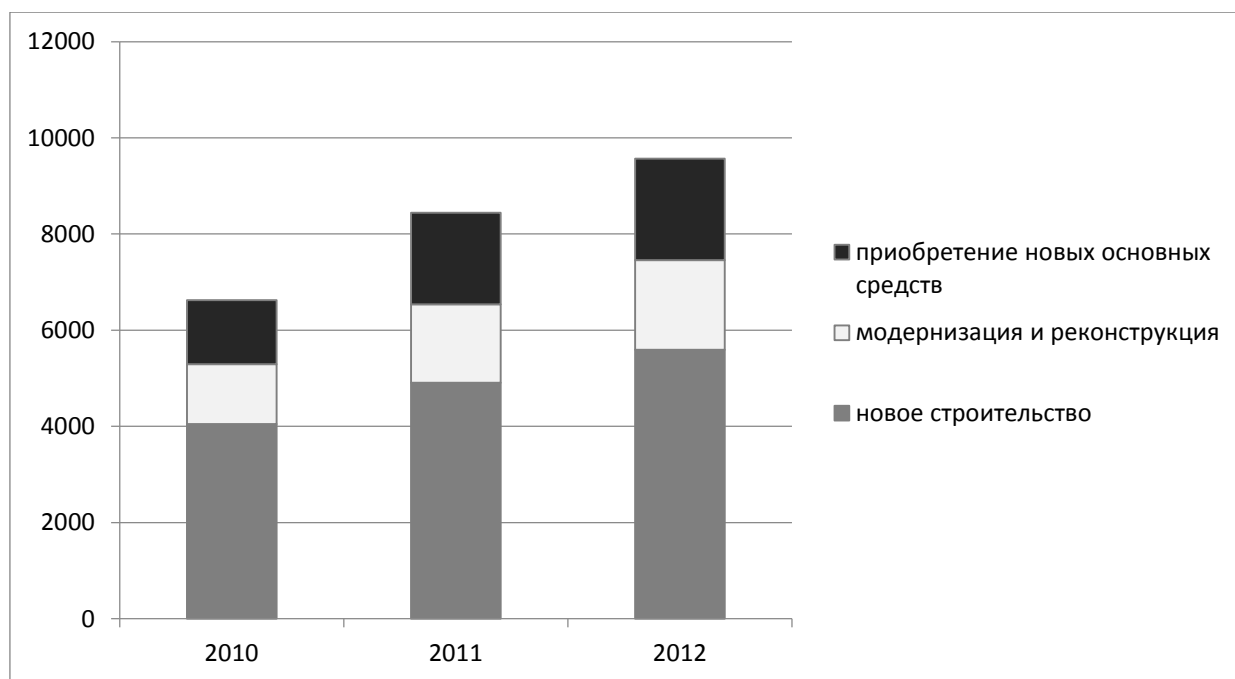
Отметим, что в структуре собственных источников финансирования в последние годы все большее значение приобретают амортизационные отчисления. Это связано с тем, что определяющим направлением развития производства становится научно-технический прогресс, «отрывающий» величину и скорость амортизационных отчислений от величины износа и кругооборота основных фондов. То есть, происходит ускоренное списание оборудования с целью образования амортизационных отчислений для последующего вложения их в инвестиции. Подобное изменение можно считать важным инструментом регулирования инвестиционной деятельности предприятий, поскольку оно формирует устойчивую инвестиционную базу, не зависящую от финансового положения компании.

Следующей тенденцией развития инвестиционных процессов в России является то, что основным источником финансирования в основные фонды остается бюджетное финансирование, а также прочие источники, к которым относятся (перечислено в порядке убывания из удельного веса в структуре источников финансирования):

- средства материнских организаций;
- средства, полученные на долевое участие в строительстве;
- средства от выпуска корпоративных облигаций;
- средства от эмиссии акций.

Банковские кредиты, несмотря на реализуемые программы поддержки бизнеса, не превышают 20% от величины всех привлекаемых организациями средств для инвестирования в основные фонды. Результаты проводимых опросов среди представителей бизнеса свидетельствуют о том, что основной причиной сдерживающих их от использования кредитных ресурсов при реализации инвестиционных проектов, являются невыгодные условия кредитования.

Наконец, наибольший интерес представляет анализ инвестиций в основные фонды с точки зрения направленности их на реализацию проектов модернизации. На рисунке 4 приведены данные об объемах инвестиций за последние 3 года по направлениям вложений.



**Рисунок 4 – Динамика инвестиций в основные фонды
направлению инвестирования [3]**

Очевидно, что в структуре инвестиций устойчиво преобладают инвестиции в строительство новых объектов, тогда как инвестиции в модернизацию не превышают 25% в их общем объеме.

Таким образом, можно сделать вывод, что на современном этапе реализации инвестиционной политики в России, когда основная цель заключается в обновлении всего спектра объектов реального сектора экономики, необходимо развитие новых механизмов финансирования, которые бы стимулировали переток капитала в сторону реализации проектов модернизации и инновационного развития. В соответствии с этим необходим систематический, подробный анализ динамики и структуры инвестиций по направлениям и источникам инвестирования. При этом, для повышения действенности разрабатываемых механизмов воздействия на инвестиционные процессы такой анализ необходимо проводить не только в целом для российской экономики, но и в разрезе отдельных регионов и отраслей.

Использованные источники:

1. Матвеева Л.Г. Государственная компонента инновационного потенциала региональной промышленности // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2012. № 2. - С. 32-38.
2. Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю. Стимулирование регионального развития: инструментарий системного подхода // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 4. С. 2.
3. Инвестиции в России. 2013: Стат.сб./ Росстат. - М., 2013.

*Чернова О. А., д.э.н.
профессор
кафедра Информационной экономики ЮФУ
Костина Н.Ю.
студент 3го курса
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ХАРАКТЕРИСТИКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В ЮЖНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Аннотация

В статье исследуется специфика и особенности развития инвестиционного климата в Южном федеральном округе, а также проводится сравнение инвестиционного климата по субъектам ЮФО.

Ключевые слова: инвестиционный климат, ЮФО, основной капитал, субъекты ЮФО

Keywords: investment climate, SFD, fixed capital, subjects SFD

Что собой представляет инвестиционный климат в Южном федеральном округе? Каковы его особенности и возможности улучшения? С чем это связано? На данные вопросы я постараюсь найти ответы в своей статье.

В теоретическом аспекте инвестиционный климат представляет собой совокупность социально-экономических, политических и финансовых факторов, определяющих степень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска.³⁹ В свою очередь, инвестиционная привлекательность может быть описана совокупностью макроэкономических показателей: темпы экономического роста, норма прибыли, уровень инфляции. Применительно к региону инвестиционная привлекательность может быть охарактеризована на основе исследования соотношения региональных факторов производства, уровня развития инновационной инфраструктуры. Одновременно факторы регионального развития детерминируют большую часть рисков инвестиционной деятельности [6].

Рассматривая непосредственно инвестиционный климат в ЮФО, прежде всего, отметим выгодное геополитическое и геоэкономическое территориальное положение округа. Южный федеральный округ расположен на юге европейской части РФ, занимает территорию площадью 420,9 тыс. кв. км с численностью населения 13,7 млн. человек. Территория округа омывается Азовским, Черным и Каспийским морями. Южный федеральный округ граничит на западе – с Украиной, на юге – с Республикой Абхазия и Северо-кавказским федеральным округом, на востоке – с Казахстаном, на севере – с Приволжским и Центральным федеральными округами. В

³⁹ Что такое инвестиционный климат? [Электронный ресурс] // http://investicii-v.ru/investicionnij_klimat.php

настоящее время в состав ЮФО входят шесть субъектов РФ: Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Краснодарский край, Астраханская, Волгоградская и Ростовская области. На территории ЮФО расположены 1745 муниципальных образований, в том числе 144 муниципальных районов, 30 городских округов, 95 городских поселений и 1476 сельских поселений. Центр ЮФО – город Ростов-на-Дону.

Южный федеральный округ обладает значительной инвестиционной привлекательностью и диверсифицированным потенциалом регионального социального и экономического развития, необходимыми предпосылками для структурной реорганизации экономики. Основные конкурентные преимущества, формирующие инвестиционный потенциал и привлекательность округа, обуславливаются:

- выгодным геополитическим и геоэкономическим положением;
- благоприятными природно-климатическими условиями и рекреационными ресурсами, достаточной сырьевой базой;
- мощным производственным и научным потенциалом;
- развитой производственной и транспортной инфраструктурой;
- достаточно ёмким региональным потребительским рынком.

Указанные преимущества обеспечивают привлекательность Юга России не только для развития традиционных отраслевых комплексов (агропромышленного, транспортного, туристско-рекреационного), но и для формирования новых конкурентоспособных сегментов экономики инновационного и образовательного характера.

При этом инвестиционный ландшафт ЮФО отличается своей неоднородностью и неравномерным распределением инвестиционной активности по территории округа, что требует проведения особой интеграционной политики, учитывающей различные экономические потенциалы и степень подготовленности регионов к будущей модернизации экономики округа.

Вместе с тем, хотелось бы заметить, что практически все российские регионы развиваются асинхронно, в силу чего в территориальном разрезе объёмы инвестиций и инвестиционная динамика значительно отличаются. В этом легко убедиться, проанализировав статистические данные. Так, более половины всех инвестиций (54,9 %), как видно из рисунка 1, приходится на Центральный (21,9%), Уральский (17,4%) и Приволжский (15,6%) федеральные округа. Южный федеральный округ занимает шестую позицию по объёму инвестиций в основной капитал среди федеральных округов, незначительно опережая Дальневосточный ФО.

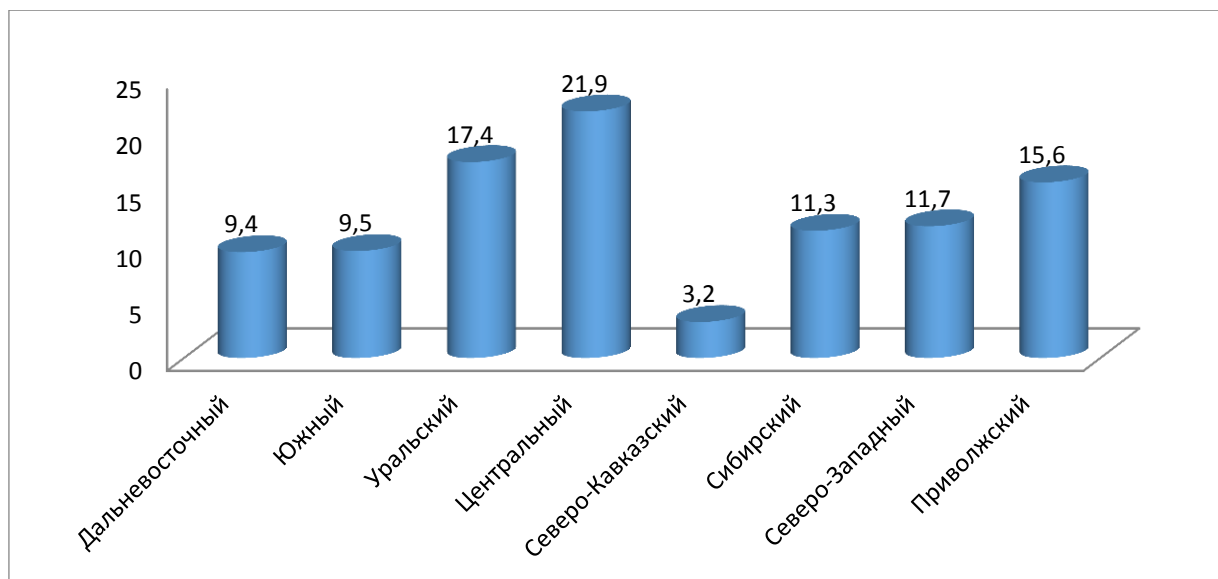


Рисунок 1 – Инвестиции в основной капитал в 2011 году.

Как уже было сказано, распределение объемов инвестиций в основной капитал между регионами ЮФО также неравномерно. В первую очередь, это обусловлено различными масштабами региональных экономик. Помимо того, имеются существенные различия в распределении инвестиций по видам экономической деятельности, по источникам и объектам финансирования и т.д. В значительной мере это объясняется разным уровнем промышленного развития, различием природно-ресурсного потенциала, инвестиционной привлекательности того или иного региона, что отражается на размещении крупных инвестиционных объектов, основными источниками финансирования которых являются федеральный и региональный бюджеты, а также средства частных и государственных корпораций.

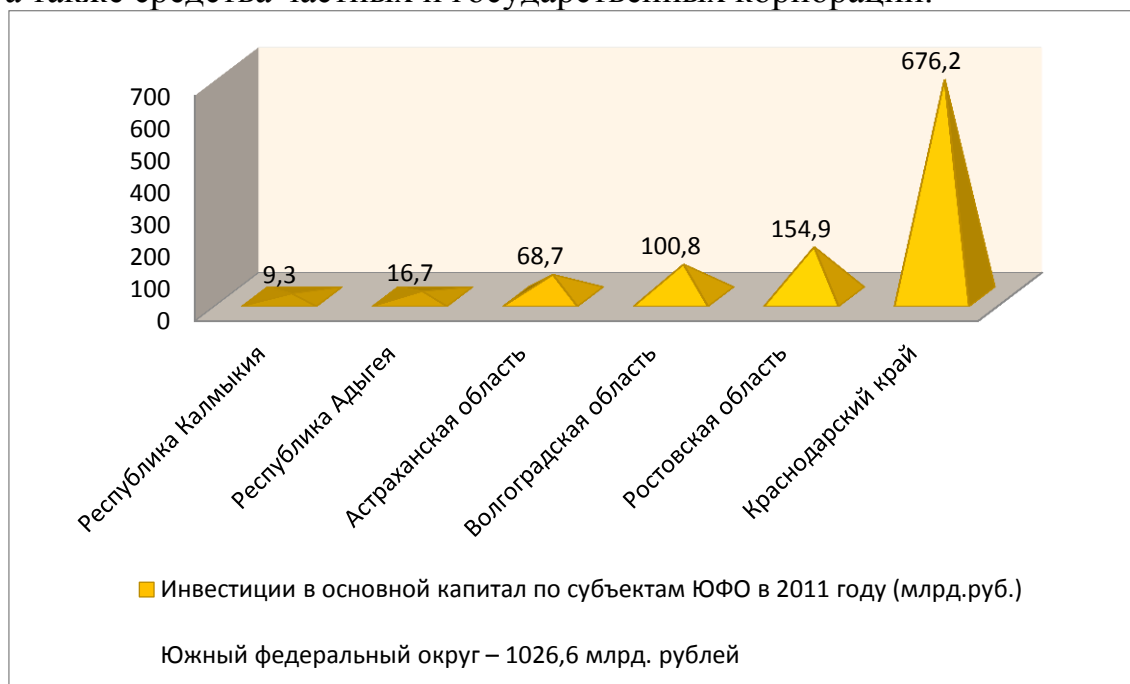


Рисунок 2 – Инвестиции в основной капитал по субъектам ЮФО в 2011 году.

Как видно из рисунка 2, две трети объема инвестиций, направляемых в развитие ЮФО, приходится на Краснодарский край – это связано с централизованным финансированием строительства объектов Зимней Олимпиады-2014 и развитием соответствующей инфраструктуры. Наименьший объем инвестиций приходился на Республику Калмыкия – всего 9,3 млрд. рублей.

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал в ЮФО

	Всего, млрд. рублей		
	2009	2010	2011
Российская Федерация	7976,0	9152,1	10776,8
ЮФО	709,4	895,6	1026,6
Республика Адыгея	15,9	14,0	16,7
Республика Калмыкия	8,1	7,0	9,3
Краснодарский край	377,0	577,8	676,2
Астраханская область	62,0	59,9	68,7
Волгоградская область	75,6	78,4	100,8
Ростовская область	170,8	158,5	154,9

Как видно из таблицы 1, инвестирование Южного федерального округа с 2009 года по 2011 год увеличилось на 317,2 млрд. рублей. Наибольшей инвестиционной привлекательностью обладал Краснодарский край – объем инвестиций возрос за три года на 299,2 млрд. рублей, что связано со строительством олимпийских объектов и соответствующей инфраструктуры. В целом, положительная инвестиционная динамика наблюдается во всех субъектах округа, кроме Ростовской области, в которой мы видим уменьшение инвестиций в основной капитал с 2009 года по 2011 год на 15,9 млрд. рублей. Это может быть связано с предыдущим кризисным годом, в связи с чем динамика инвестиций в основной капитал области не позволила компенсировать кризисные замедления.

Обращаясь к аналитическим отчетам специалистов рейтингового агентства «Эксперт-Юг», следует обратить внимание на то, что неравномерность распределения инвестиций в ЮФО также связана и с региональными различиями в субъектах округа. Например, в Калмыкии, Краснодарском крае и Волгоградской областях в 2009-2011 годах наибольший процент в структуре инвестиций в основной капитал крупных и средних организаций приходился на транспорт и связь. В Астраханской области в 2009-2010 годах на первое место выходили инвестиции в добычу полезных ископаемых, а в 2011 году – в транспорт и связь. В Ростовской области приоритет в последние три года отдается инвестициям в производство и распределение электроэнергии, газа и воды, что обусловлено строительством дополнительных энергоблоков Ростовской АЭС. В Адыгее

первую строчку в инвестировании за 2009-2011 годы занимают операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал по отдельным видам экономической деятельности в 2011 году.

	Республика Адыгея	Республика Калмыкия	Краснодарский край	Астраханская область	Волгоградская область	Ростовская область
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство						
млн. рублей	524,6	956,7	16956,1	216,1	2833,6	7664,3
2011 г. в % к 2008 г.	36,6	82,4	74,7	98,9	88,2	74,7
Добыча полезных ископаемых						
млн. рублей	38,2	44,7	2346,7	11197,7	3194,6	1087,5
2011 г. в % к 2008 г.	70,0	79,7	116,0	45,0	261,7	65,2
Обрабатывающие производства						
млн. рублей	2919,2	4,3	70755,5	571,7	21157,2	17844,7
2011 г. в % к 2008 г.	208,4	66,7	252,9	98,5	97,9	48,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды						
млн. рублей	133,4	413,5	28641,8	3273,1	8037,3	28162,0
2011 г. в % к 2008 г.	13,4	74,4	187,8	177,0	132,6	115,2
Строительство						
млн. рублей	1120,6	71,3	6171,0	2455,5	1489,5	1468,4
2011 г. в % к 2008 г.	254,8	24,8	44,2	125,6	72,7	54,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования						
млн. рублей	443,3	20,7	17222,9	1161,2	2376,4	3426,8
2011 г. в % к 2008 г.	25,0	336,6	84,6	73,7	127,9	49,6
Гостиницы и рестораны						
млн. рублей	0,1	0,0	5487,3	202,2	x**	81,0
2011 г. в % к 2008 г.	1149,7	-	287,8	127,0	425,3	36,0
Транспорт и связь						
млн. рублей	375,5	3025,4	196367,2	19620,4	21143,6	17663,2
2011 г. в % к 2008 г.	28,9	246,9	241,4	98,6	92,7	68,9

Если рассмотреть инвестиционный климат по ЮФО в целом, то можно прийти к выводу, что заметная доля инвестиций в большинстве регионов направлена в обрабатывающие производства. В то же время удельный вес инвестиций в сельское хозяйство за период с 2009 года по 2011 год снизился во всех субъектах округа. В добыче полезных ископаемых можно выделить Волгоградскую область и Краснодарский край, в которых рост инвестиций за три года увеличился в 2,1 раза (16 %). Инвестиции в производство и распределение энергии, газа и воды заметно возросли в Краснодарском крае, Астраханской, Волгоградской и Ростовской областях. В строительстве положительная динамика присутствует только в Адыгее, Краснодарском крае и Астраханской области. В сфере транспорта и связи в Калмыкии и

Краснодарском крае рост инвестиций за три года превысил 2,4 раза. Рост притока инвестиций в оптовую и розничную торговлю наблюдается в Калмыкии и в Волгоградской области. Весьма успешно привлекает инвестиции и гостинично-ресторанный бизнес: в Адыгее, которая также входит в зону влияния олимпийского строительства, инвестиции возросли в 11,5 раза, в Краснодарском крае – в 2,9 раза, в Волгоградской области – в 4,3 раза (см. таблицу №2).

Таблица 3 – Видовая структура инвестиций в основной капитал в 2011 году (в % к общему итогу).

	Республика Адыгея	Республика Калмыкия	Краснодарский край	Астраханская область	Волгоградская область	Ростовская область
Инвестиции в основной капитал, в том числе:						
жилые здания	15,1	10,7	22,9	23,2	11,1	27,3
здания(кр. жилых) и сооружения	54,7	52,3	55,9	35,2	39,3	35,2
Машины, оборудование, транспортные средства	29,4	30,7	18,8	25,2	46,3	35,5
прочее	0,8	6,3	2,4	16,4	3,3	2,0

В Волгоградской области, как видно из таблицы 3, преобладают инвестиции, направленные на развитие активной части основных фондов – машины, оборудование, транспортные средства (46,3%). Также значительная доля инвестиций в активную часть поступает в Адыгее (29,4%) и Ростовской области (35,5%), при этом в Краснодарском крае она составляет лишь 18%. рассматривая инвестиции в основной капитал, как в жилые здания, следует отметить, что наибольшая доля инвестиций поступает в Краснодарский край(22,9%) и в Астраханскую область(23,2%). Относительно видовой структуры инвестиций в основной капитал, сложившейся в 2011 году в ЮФО, необходимо отметить, что практически во всех регионах основная доля приходится на строительство зданий (кроме жилых) и сооружений – от 35,2% инвестиций в Астраханской и Ростовской областях до 55,9% в Краснодарском крае.

Особое влияние на инвестиционный климат в Южном федеральном округе оказывают иностранные инвестиции. Так, в 2011 году в ЮФО из-за рубежа поступило 3609,3 млн. долларов иностранных инвестиций (для сравнения: в 2013 году поступило 1,185 млрд. долларов).

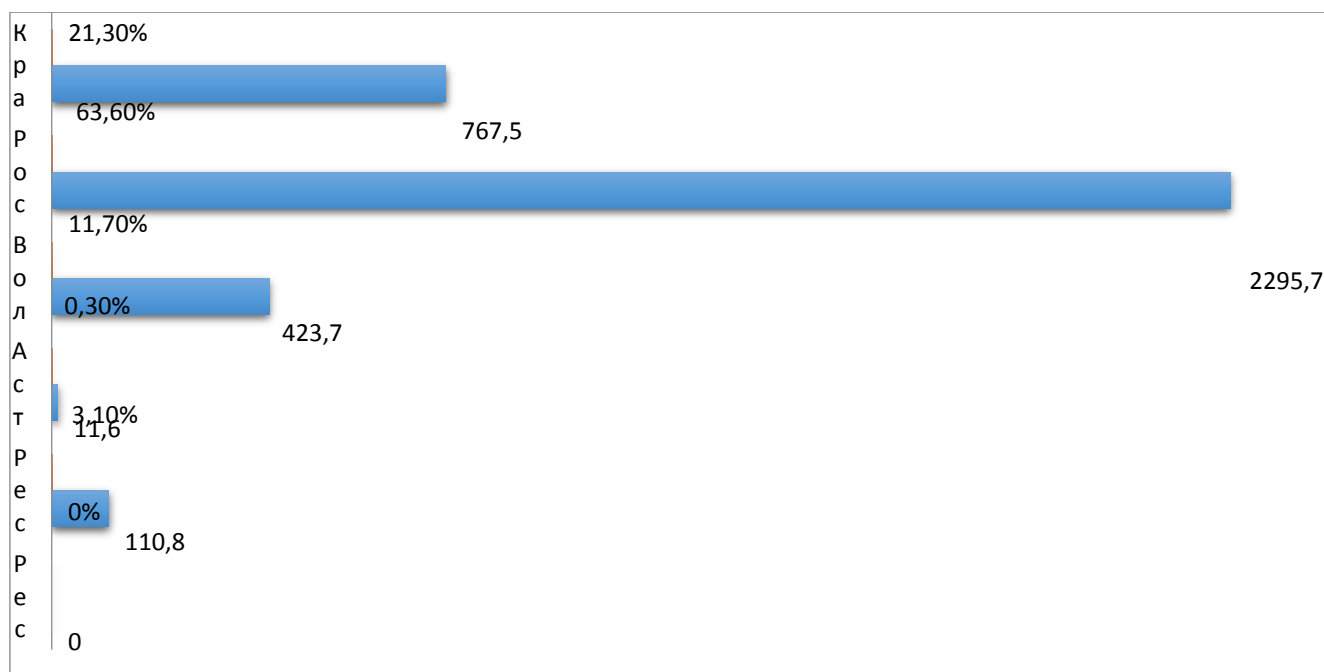


Рисунок 3 – Иностранные инвестиции в 2011 году: распределение по субъектам ЮФО

Рассматривая поступление иностранных инвестиций в ЮФО (рисунок 3), следует отметить, что основной поток поступил в Ростовскую область (63,6%), в Краснодарском крае сосредоточено 21,3% общего объема по округу, в Волгоградской области – 11,7%, в Адыгее – 3,1%, в Астраханскую область – 0,3%. В Калмыкию иностранные инвестиции не поступали.

Учитывая, что высокая инвестиционная активность является обязательным условием стабильного экономического роста, осуществить задачу ускоренного социально-экономического развития необходимо и возможно лишь при активном использовании ключевых достижений научно-технического прогресса и эффективном управлении инвестиционными процессами с целью наиболее полной реализации объективных возможностей территорий и условий деятельности предприятий. Актуальная для большинства регионов округа проблема ускорения инвестиционной динамики может решаться путем прямого нормативно-правового регулирования инвестиционной активности, а также посредством косвенного регулирования, основанного на управлении инвестиционной привлекательностью региона.

Приоритетными направлениями вложения инвестиций в ЮФО в среднесрочной перспективе являются: развитие инфраструктуры, агропромышленного и курортно-рекреационного комплексов. Стратегической целью развития транспортной инфраструктуры является создание благоприятных условий для инновационного развития Юга России и повышения качества жизни населения, включая развитие эффективной транспортной сети, обеспечивающей ускорение товародвижения и снижение

транспортных издержек в экономике, повышение конкурентоспособности транспортной отрасли и реализацию транзитного потенциала округа, обусловленного его географическим положением, и интеграцию в мировое транспортное пространство.

Южный федеральный округ отличается высокой конкурентоспособностью для развития сельского хозяйства относительно других регионов Российской Федерации. Приход в ЮФО крупных сетевых компаний и строительство большого числа торговых центров и терминально-логистических комплексов позволяет создать необходимую логистику и существенно расширить местный спрос на продукцию АПК. Дополнительным фактором привлекательности ЮФО является близость к экспортным рынкам Европы и Азии. В связи с ростом мировых цен на продовольствие доходность многих видов сельскохозяйственной продукции возрастает.

Перспективы роста легкой промышленности на территории Южного федерального округа предопределяются развитием сельского хозяйства и химической промышленности, а высокая плотность автомобильных и железных дорог и развитая портовая инфраструктура позволяют поставлять конкурентоспособную продукцию, как на внутренний, так и на внешний рынки.

В среднесрочной перспективе значительный поток инвестиций в ЮФО будет связан с подготовкой к проведению матчей Чемпионата мира по футболу в 2018 году в городах Ростов-на-Дону, Волгоград, Сочи, и созданием соответствующей инфраструктуры (спортивных сооружений, дорог, аэропортов, гостиниц, объектов электро-, водо- и газоснабжения).

К приоритетным направлениям инвестиционной деятельности в Южном Федеральном округе следует отнести:

- создание главной продовольственной базы страны на основе формирования национального комплекса АПК, включающего весь комплекс производств и инновационных центров, обеспечивающих его эффективное функционирование «от поля до продукции»;
- реализацию транзитного потенциала Юга России на базе развития инфраструктуры международных транспортных коридоров и формирования сети терминально-логистических комплексов;
- диверсификацию промышленной и институциональной структуры производства;
- инновационную модернизацию, развитие и создание новых промышленных и научно-образовательных кластеров на территории округа.
- развитие многофункционального туристско-рекреационного комплекса международного уровня.

Использованные источники:

1. Абыкаев Н. Инвестиционный потенциал и экономический рост // Экономист. — 2006. — № 6.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Р32. Стат. сб. / Росстат. — М., 2012.
3. Чернова О.А. Системообразующие принципы формирования стратегии инновационного развития региона // Вестник Оренбургского государственного университета. 2009. №10.
4. В. Козлов, А. Барсукова. Стихия, в общем, пощадила - инвестиционные проекты Юга России // Эксперт-Юг. — 2009 - №34.
5. Беленькая О. Рейтинг инвестиционной привлекательности отраслей российской экономики // <http://research.finam.ru/special/viewitem01127>
6. Южное инвестиционное агентство // <http://invest-yug.ru/climat/yufo/>.

Чеснокова О.С.

*ВПИ (филиал) ГОУ ВПО Волгоградский государственный
технический университет
Россия, г. Волжский*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СПОСОБОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

Прежде всего, следует определить понятие эффективности продвижения. В системе оценки эффективности продвижения выделяются такие направления, как эффективность воздействия на потребителя и экономическая эффективность проводимой политики. В целом понятие эффективности характеризуется как соотношение полученного результата и затрат, направленных на его достижение. При этом под результатом понимается как формирование нужного для компании поведения потребителя вследствие оказанного воздействия, так и получение ею прибыли.

Основной способ оценки финансовой эффективности продвижения основан на определении дополнительной прибыли, полученной за счет проведения мероприятий по стимулированию, и сопоставлении этих объемов с затратами. Для этого нужно найти финансовые показатели оценки рентабельности продаж. На основе показателей прибыли и выручки от реализации рассчитывают коэффициенты рентабельности по всей продукции в целом и по отдельным ее видам. Сокращение затрат на производство и сбыт продукции может считаться положительной тенденцией при оценке данных коэффициентов. Однако сокращение этих затрат в текущем периоде может отрицательно сказаться на рентабельности в следующих периодах, так как для восстановления позиций предприятия на рынке потребуется значительно увеличить данную статью расходов. С помощью правильно построенной системы продвижения можно увеличить объем реализации

продукции при невысоком уровне затрат на производство. Достичь данной цели можно путем создания на рынке сильных брендов, которые будут приносить прибыль компании в долгосрочной перспективе.

Оценку эффективности продвижения осуществляют 74,9% розничных организаций, при этом определяется только экономическая эффективность по приросту товарооборота.

Простейшим методом определения экономической эффективности рекламы является сравнение товарооборота до и после проведения рекламного мероприятия. По этому способу экономическая эффективность способов продвижения определяется либо путем сопоставления товарооборота за определенный отрезок времени, когда товар подвергался воздействию рекламы, с данными за аналогичный период времени, когда товар не рекламировался, либо путем сопоставления ежедневного товарооборота до и после проведения рекламного мероприятия в текущем периоде времени.

Окончательные выводы об экономической эффективности рекламы получают в результате сравнения дополнительной прибыли, полученной в результате использования средств продвижения, с расходами, связанными с их реализацией.

Основным материалом при анализе экономической эффективности результатов стимулирующих сбыт мероприятий предприятия служат, как и при анализе эффективности рекламы, статистические и бухгалтерские данные о росте товарооборота. На основе этих данных можно исследовать экономическую эффективность одного или сразу нескольких мероприятий по стимулированию сбыта, а также – всей деятельности предприятия по стимулированию сбыта.

Измерение экономической эффективности стимулирования сбыта не представляет больших трудностей, так как эти меры дают эффект сразу после начала их использования, а после их окончания эффект исчезает. Но для того, чтобы получить наиболее приближенные к точным результаты, следует рассматривать изменения экономических показателей деятельности фирмы под действием лишь кампании по стимулированию сбыта, не проводя в это же время других мероприятий по продвижению, в период времени, когда влияние других (не имеющих отношения к проводимым мероприятиям по стимулированию) факторов, влияющих на объем товарооборота, мало или предсказуемо настолько, что может быть учтено при расчетах.

Экономическая эффективность рекламы может определяться методом целевых альтернатив путем сопоставления планируемых и фактических показателей, оцениваемых как результат вложения средств в рекламную компанию.

Изучение экономической эффективности продвижения товаров может быть осуществлено путем сравнения товарооборота двух однотипных

торговых предприятий за один и тот же период времени, в одном из которых проводились мероприятия по продвижению товаров, а в другом – нет.

Экономическая эффективность продвижения товаров в этом случае вычисляется путем определения отношения индекса роста товарооборота предприятия, где проводились рекламные и стимулирующие сбыт мероприятия, к индексу роста товарооборота, где такие мероприятия не проводились.

Окончательный вывод об эффективности мероприятий по продвижению товаров делается в результате анализа расходов на их проведение и дополнительной прибыли, полученной в результате их использования. Главным достоинством этого способа является то, что учитывается только та часть товарооборота, которая непосредственно является результатом проведения рекламного или стимулирующего сбыт мероприятия.

Все средства проведения оценок эффективности стимулирования продаж можно свести к трем основным категориям:

1) Эксперимент подразумевает оказание с помощью маркетингового обращения контролируемого воздействия на индивидуумов с целью изменить их мнение, отношение или вызвать какое-либо ответное действие.

2) Опрос. При проведении опроса используются собеседование или анкетирование, позволяющее получить информацию о восприятии людьми конкретного сообщения, личности или средства распространения информации, а также о последующих изменениях в их действиях или отношении.

3) Механические измерения позволяют собирать информацию с помощью специальных приборов. Самыми распространенными являются приборы контроля физиологических реакций человека [1, с.300].

Исходя из выше изложенного, следует отметить, что:

Продвижение один из самых необходимых процессов на предприятии. Для достижения высоких результатов мероприятий по продвижению необходимо интегрирование маркетинговых коммуникаций, но с учетом особенностей выбранного сегмента рынка. Постоянно анализировать потребителя и проводить тренинги для персонала.

Использованные источники:

1) Филипова, Т.Ю. Основы маркетинга [Текст] / Т.Ю. Филипова. – СПб.: МиМ, 2009. – 328 с.

2) Черняховская, Т.Н. Маркетинговая деятельность предприятия [Текст]: теория и практика / Т.Н. Черняховская. – М.: Высшее образование, 2012. – 743 с.

3) Шарков, Ф.И. Реклама в коммуникационном процессе [Текст]: учебник для вузов / Ф.И. Шарков. – ИТК Дашков и К, 2009. – 348 с.

Чжочао Юй
старший научный сотрудник
Институт России, Восточной Европы
и Центральной Азии
Академия общественных наук Китая
КНР, г. Пекин

КИТАЙСКО-РОССИЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ПРИМЕР РАВНОПРАВНЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ КРУПНЫМИ СТРАНАМИ

С 6 по 8 февраля этого года председатель КНР Си Цзиньпин посетил Россию и принял участие в церемонии открытия зимних Олимпийских игр в Сочи. В истории впервые глава Китая присутствовал на крупномасштабном международном спортивном мероприятии, проводимом в другом государстве.

Стоит подчеркнуть, что уже второй год подряд лидер Китая начал свою программу зарубежных визитов с Россией, что в полной мере демонстрирует высокий уровень и особый характер китайско-российских отношений всеобъемлющего стратегического взаимодействия и партнерства. Наконец, в мае 2014 года состоялся важный и знаменательный визит Президента В. В. Путина в Китай. На фоне сложной международной политической обстановки, в частности, в контексте украинского кризиса, развитие китайско-российских отношений, безусловно, имеет особое значение.

Китай - Россия: каковы причины сближения?

Китай и Россия - крупнейшие соседние страны с обширной территорией и населением. Официально признано, что две страны связывают «отношения стратегического партнерства и взаимодействия». Это не пустой звук или следствие амбиций лидеров. Китайско-российское сотрудничество основано на реальных национальных интересах каждой из двух стран. Китай и Россия крайне заинтересованы в сотрудничестве на международной арене. Они разделяют взгляд на будущее устройство мира, которое выражено понятием «многополярность». Реально это означает, что обе страны хотели бы видеть мир, в котором не доминирует одна сила, а несколько центров влияния взаимодействуют между собой, руководствуясь международным правом и уставом ООН.

Китай и Россия по внутривнутриполитическим причинам отрицательно относятся к советам извне относительно своего внутривнутриполитического устройства, считая их вмешательством во внутренние дела, поддерживают друг друга в борьбе с международным терроризмом, религиозным экстремизмом, сепаратизмом и распространением наркотиков. Именно поэтому Китай и Россия все последние годы выступают за сохранение принципов международного права и статуса ООН, координируют голосование в ООН по ключевым мировым проблемам, выступают с единой

позицией на переговорах по Ирану, Северной Корее, Сирии, многим другим острейшим вопросам мировой политики.

Китаю нужна Россия и как геополитический, и как экономический партнер, потому что стабильная Россия, способная стать независимым центром силы, интересует Пекин как определенный противовес в его не простых партнерско-конкурентных отношениях с США и Западной Европой, как один из гарантов проведения им независимой и самостоятельной внешней политики. Стабильная ситуация на границе с Россией, важна для экономического развития самого Китая, то есть для осуществления основной цели, поставленной новым руководством пятого поколения страны – повышения благосостояния всех слоев китайского общества.

Россия для Китая также является важнейшим источником некоторых товаров, которые Китай не может приобрести у других стран либо вообще (например, многие виды вооружений и военной техники), либо в достаточном количестве (например, нефть, газ, лес и другие виды сырья). Именно поэтому Пекин все последние годы настойчиво и конструктивно подходит к решению проблем, иногда очень чувствительных вопросов — пограничных, миграционных, торгово-экономических и т.д. Китай хотел бы видеть Россию стабильной и экономически развитой страной; Китай готов содействовать развитию приграничных российских регионов (например Дальневосточного региона).

Китай — важнейший из азиатских стратегических партнеров России, благодаря связям с ним, и с другими странами Азии, российская политика способна стать менее односторонней, приобрести собственное лицо, а Россия — превратиться в один из центров мирового влияния. Китай — один из главных экономических партнеров России. Сотрудничество с Китаем необходимо для развития Сибири и Дальнего Востока. Китай — приоритетный региональный партнер России, в рамках ШОС (Шанхайская организация сотрудничества), Китай совместно с Россией способствует решению общих задач в Центральной Азии — борьбе с религиозным экстремизмом и терроризмом, поддержание экономического и социального развития государств региона.

В условиях кризисных явлений в мировой экономике новое направление китайско-российского партнерства — стремление реформировать международную финансовую систему, сделать более справедливой систему управления МФВ и Всемирным банком, искать альтернативу доллару как мировой валюте. Здесь Китай полностью поддерживает предложения и цели России. Большое значение имеет сотрудничество с Китаем и в новой, динамичной группе стран БРИКС.

Китай - Россия: каковы достижения в сотрудничестве?

После образования нового Китая в 1949 году, Китай и Советский Союз прошли нелёгкую путь от «товарищества и братства» до «огромной

вражды». Когда распался СССР, в России политическая обстановка испытала нестабильность, экономическая система находилась в кризисе, совокупная мощь страны резко снизилась. В это время политика реформ и открытости принесла китайской экономике необъятную жизненную силу, соотношение экономической мощи двух стран впервые кардинально изменилось.

Несмотря на многочисленные оставшиеся от истории проблемы и геополитическую конкуренцию между двумя странами, в течение последних 20 лет Китай и Россия проводят довольно успешное сотрудничество. После вступления Си Цзиньпина в должность председателя КНР в марте нынешнего года, китайско-российские связи вышли на новый старт и еще больше продвинулись вперед. Основные характеристики двустороннего заключаются в следующем:

Во-первых: непрерывно укрепляется политическое взаимодоверие.

Китай и Россия полностью и окончательно решили пограничные вопросы, что устранило самое большое препятствие для дальнейшего долгосрочного и стабильного развития двусторонних отношений. Двенадцать лет назад Китай и Россия совместно подписали "Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве", который в юридической форме зафиксировал концепцию "навсегда друзья и никогда не враги", заложил прочный политико-правовой фундамент для здорового и быстрого развития двусторонних отношений в дальнейшем.

Кроме того, в последние годы между Китаем и Россией сложилась эффективно действующая многослойная система регулярных контактов на высшем уровне и постоянно действующих встреч в рамках глав правительств и министров, на которых решаются актуальные проблемы развития двустороннего сотрудничества.

На сегодняшний день уже создано более 400 институтов на различных уровнях по разным направлениям, и также постоянно совершенствуются существующие платформы и создаются новые необходимые структуры для обмена мнениями. Таким образом, эти эффективные механизмы позволяют Китаю и России оперативно взаимодействовать по жизненно важным вопросам.

Во-вторых: постоянно углубляется стратегическое взаимодействие.

Китай и Россия имеют общие интересы, близкие позиции и понимание по многим крупным международным и региональным проблемам. "Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве" показал, что он отвечает долгосрочным интересам укрепления безопасности и создания благоприятных внешних условий для развития каждой из сторон и поддержания стабильности не только в Азиатском регионе, но и в мире в целом

Развивая тесное сотрудничество, Китай и Россия вместе активно продвигают строительство справедливого и рационального политического и экономического миропорядка. Когда две страны трижды наложили «вето» на подготовленную западными странами резолюцию по сирийскому вопросу в СБ ООН, китайско-российские отношения вышли на новый уровень геополитического сотрудничества. Следует подчеркнуть, что с 1971-го года, когда было восстановлено место Китая как постоянного члена в Совете Безопасности ООН, Китай лишь только девять раз прибегал к праву вето.

В-третьих: активно развивается материальная база сотрудничества.

В торгово-экономической сфере: в 2013 году объём двустороннего товарооборота достиг рекордного показателя - 88,16 млрд. долл. США. что на 11,2% больше, чем в предыдущем году. В течение четырех лет подряд Китай выходил на первое место среди торговых партнеров России. Очевидно, что стратегические задачи, поставленные главами Китая и России – довести объём двустороннего товарооборота до 100 млрд. долл. к 2015 году и до 200 млрд. долл. – к 2020 году – представляются вполне выполнимыми при сохранении высокого уровня китайско-российского взаимодействия.

В инвестиционной сфере: в 2012 году объём китайских инвестиций в Россию вырос примерно на 40%, Россия стала государством с самым высоким темпом роста китайских зарубежных инвестиций. Факты показывают, что позитивная динамика сохраняется и в ближайшие годы. Сейчас накопленный объём китайских инвестиций в Россию составляет 3,76 млрд. долл. США.

В области реализации крупных проектов в последние годы Китай и Россия начали реализовать масштабные проекты в нефтяной отрасли, атомной энергетике, угольной промышленности, электроэнергетике, авиастроении и других отраслях. После визита В.В. Путина в Китай в мае 2014 года и предшествовавшего ему мартовского государственного визита Председателя КНР Си Цзиньпин в Москву был осуществлен новый прорыв в китайско-российском энергетическом сотрудничестве, были достигнуты важные договоренности по газовому сотрудничеству, подписаны новые соглашения по расширению торговли нефтью, сотрудничеству в сфере инвестиций.

Кроме того, особое внимание обе стороны уделяют сотрудничеству в области международной выставочно-ярмарочной деятельности. Прочным фундаментом для развития взаимодействия на данном направлении служит Меморандум о взаимопонимании между Минпромторгом России и Минкоммерции КНР от 6 декабря 2012 года. Развивая новые совместные деловые проекты, крупные выставки являются важными площадками для установления и развития контактов между китайскими и российскими потенциальными партнерами. "У России и Китая имеются многообещающие

совместные планы в разной сфере, надеемся на их успешную реализацию", так заявил замминистра Минпромторга России Георгий Каламанов.

В-четвёртых: эффективно действует народная дипломатия.

Китай и Россия - близкие соседи, а соседи, как говорится, не могут без общения и контактов, то есть, развитие отношения между странами значительно зависят от близости народов. Поскольку по мере укрепления китайско-российских отношений постоянно расширяется двустороннее сотрудничество, активизируются контакты между гражданами, вполне естественно то, что все больше китайцев и россиян ездят друг к другу либо на учебу и работу, либо для бизнеса и проживания.

Действительно, интерес к Китаю в России и интерес к России в Китае растет, ещё глубже развиваются взаимопонимание и взаимодоверие между народами двух стран, идеи долгосрочной дружбы укоренились в сознании людей. Все это укрепляет социальную базу китайско-российских взаимоотношений.

Итак, оглядываясь назад в историю можно проследить, что Китай и Россия благодаря принципам взаимодоверия и взаимопомощи добились обоюдорыбного роста. Если посмотреть на двусторонние отношения с точки зрения их дальнейшего развития, то становится очевидным, что процветание Китая и России является взаимной стратегической целью. Есть определенная уверенность, что отношения двустороннего сотрудничества между Китаем и Россией будут и далее постоянно расширяться и переходить на новые ступени развития.

Использованные источники:

1. Алексеев А.Д. Россия и Китай не союзники, но партнеры // Огонек. – 2006. – № 33.- 20 с.
2. Бажанов Е.П. Россия в современном мире // Россия, Китай и новый миропорядок XXI века: проблемы и перспективы// – М., – 2001. – 21 с.
3. Бородич В.Ф. Политическая трансформация России и Китая в контексте глобализации: к постановке вопроса // Китай, Россия, страны АТР и перспективы междивилизационных отношений в XXI веке: Тезисы докладов. Ч. 2. – М., – 2001. – . 118 с.
4. Гельбрас В. Г. Российско-китайские отношения и проблемы глобализации //Альманах «Восток». – 2007. – № 1(42) июнь.
5. Дай Бинго: Китай и Россия находятся на решающем этапе своего развития и подъема//Российской газете - 21.08.2012
6. Задохин А. Глобализация и национальные интересы России. // Обозреватель – Observer. – 2001. – № 12. –19–22 с.
7. Лавров С.В. Россия-Китай: партнерство открывающее будущее // Женьминь Жибао. - 09.09.2004.
8. Лукин А.В. Медведь наблюдает за драконом.//Образ Китая в России в XVII-XXI веках. - М., - 2007.

9. Лукин А.В. «Китайская мечта» и будущее России//Россия в глобальной политике.- 2010. № 2.
10. Лукин А.В. Китай и Россия: зачем они друг другу? //Российская газета - 16.04.2013.
11. Милехин А. Россия и Китай в меняющемся мире //Россия в АТР. - 2006. № 2. -18 с.
12. Нечаев В. В. Актуальные проблемы российско-китайских отношений в сфере экономики // Молодой ученый. – 2011 г. – №9. –146 с.
13. Председатель КНР Си Цзиньпин вылетел в Сочи. РИА Новости 06.02 2014.
14. Путин В.В. Россия и Китай: новые горизонты сотрудничества. «Жэньминь жибао». 05.07.2012.
15. Обзор статьи заместителя премьера Госсовета КНР Ли Кэцян // Навеки добрые соседи и партнеры // Российская газета 27.04. 2012.
16. Островский А.В. 63 года Китайской Народной Республике. // Сайт посольства КНР в РФ в Москве. 26.09.2012.
17. Интервью бывшего министра иностранных дел КНР Ян Цзечи в Пекине, 9 марта 2013 года.
18. Выступление Чрезвычайного и Полномочного посла КНР в РФ Ли Хуэй в Московском государственном лингвистическом университете при вручении степени почетного доктора. 19 марта 2013 года.
19. Парамонов В.В. Асимметрия экономического развития Китая и России: главная проблема двусторонних отношений. (Интернет-ресурс). <http://ceasia.ru/ekonomika/asimetriya-ekonomicheskogo-razvitiya-kitaya-i-rossii-glavnaya-problema-dvustoronnich-otnosheniy.html>

*Чижаева М. Е.
студент 1 курса
направление подготовки 080100.62 «Экономика»
Шутько Л.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Кузбасский государственный технический университет
им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМОВ СТРАТЕГИИ «ИННОВАЦИОННОГО ПРОРЫВА» В РОССИИ

Главная задача инновационной политики России – разработать и реализовать стратегию «инновационного прорыва», распространения V и опережающего VI технологического уклада в тех нишах, где для этого имеется фундаментальный, научный, изобретательский задел. Низкая инновационная активность предпринимательской среды является существенным вызовом создания системы взаимодействия науки и

инноваций и обусловлена, прежде всего, тем, что не созданы рамочные условия для инновационной деятельности (недостаточно благоприятный предпринимательский климат, отсутствует конкурентная среда, неэффективен крупный собственник и т.п.). Представляется, что тема инноваций стала возводиться в ранг государственной политики именно из-за того, что возникает необходимость в привлечении средств инвесторов для их разработки. Иногда бюджетных средств не хватает, чтобы обеспечить столь высокорисковую деятельность, в связи, с чем требуется привлечение частных инвестиций. Государственно-частное партнерство (далее - ГЧП) позиционируется как наиболее эффективный механизм осуществления инновационных проектов. В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [1] указывается на то, что в России недостаточно развита система государственно-частного партнерства в реализации инновационных проектов (доля организаций, получающих финансирование из бюджета Российской Федерации на эти цели, составляет 0,8 %. Для сравнения - в Германии - 8,8 %, в Бельгии - 12,7 %.) [2], в связи, с чем предполагается активное формирование и внедрение механизмов ГЧП в данной сфере. В исследовании проблем управления инновационными процессами в экономике, формирования национальной инновационной системы 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. Несомненна также необходимость повышения роли ведущих научно-исследовательских и проектных институтов, наукоградов и т.п. В то же время нельзя не отметить тот факт, что «слабость» рынка в инновационной сфере проявляется в том, что инновационные проекты чаще всего на этапе своего формирования никоим образом не гарантируют возврата вложенных инвестиций. Таким образом, роль государственного управления в этой области состоит в первую очередь в предоставлении льготных инвестиций, облегчении их получения и других формах финансирования. Несмотря на то, что определенные механизмы в РФ в этой области есть, существуют и проблемы. Рассмотрим поэтому подробнее положение с государственным финансированием инновационной сферы в России. Финансирование проектов из Инвестиционного фонда возможно в трех формах государственной поддержки проектов: софинансирование на договорных условиях, направление средств в уставные капиталы юридических лиц, предоставление государственных гарантий. Однако пока примеры поддержки научно-технических и инновационных проектов из средств этого фонда отсутствуют. Привлечение инвестиций на основе концессионных соглашений, по которым в обмен на инвестиции государство

предоставляет право инвесторам вести приносящую доход деятельность, выполнять работы и оказывать услуги с использованием объектов инвестиций, находящихся в государственной собственности. Однако на практике такие соглашения не получили распространение. По российскому законодательству акционерные и закрытые паевые инвестиционные фонды могут заниматься особо рисковыми (венчурными) инвестициями, при этом их акции (паи) предназначены только для квалифицированных инвесторов [3]. В настоящее время в России действует ряд финансовых институтов, созданных с участием государства и призванных стимулировать процессы коммерциализации. К ним, в первую очередь, относятся Российский фонд технологического развития (РФТР), Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия). Кроме того, в России для организации венчурного инвестирования создана Российская венчурная компания и Венчурный инновационный фонд, который предполагает участие в капитале создаваемых отраслевых венчурных фондов на долевой основе. Создание специализированных венчурных компаний (фондов), финансирующих, обладающие высокими рисками, научно-технические и инновационные проекты, широко распространено во всем мире. Проблема состоит в том, что в России отсутствует нормативно-правовая база деятельности такого рода, нет закона «О венчурном финансировании», который мог бы определить его субъекты, особенности их правового положения, формы венчурного инвестирования и кредитования. Несмотря на законодательную неопределенность, в России активно создаются венчурные компании различных организационно-правовых форм - от фонда (некоммерческой организации) до открытого акционерного общества. В форме открытого акционерного общества за счет средств Инвестиционного фонда РФ созданы ОАО: «Российская венчурная компания». С помощью ее средств и средств бюджетов субъектов федерации создано около 10 региональных венчурных фондов, финансирующих обладающие высокими рисками, проекты; «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий», деятельность которого направлена на поддержку венчурных проектов в сфере ИКТ. «Российская корпорация нанотехнологий». Корпорация «РОСНАНО» была создана специально для организационной и финансовой поддержки инновационной деятельности в сфере nanoиндустрии для реализации государственной политики в сфере нанотехнологий. Финансовое участие Роснанотех на ранних стадиях проектов снижает риски ее партнеров частных инвесторов. Российский фонд технологического развития (РФТР), формируемый за счет средств федеральных органов исполнительной власти и коммерческих организаций, и система внебюджетных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования научных исследований и экспериментальных разработок. Однако в последние годы РФТР и система

внебюджетных фондов финансирования действуют неэффективно. Налоговые льготы, которые имеют эти фонды, а также финансируемые ими организации, незначительны. К сожалению, на настоящий момент специализированных финансовых институтов, осуществляющих целевое финансирование инновационных высокотехнологичных проектов и фирм, в регионах нет, за исключением Фонда Сколково. Заметную роль играют поддерживаемые государством национальные сети венчурных инвесторов и бизнес-ангелов, проведение при поддержке государственных институтов развития. Тем не менее, как показывает практика, создать устойчивый пул лояльных к инновационному центру венчурных инвесторов и бизнес-ангелов, опираясь исключительно на возможности такого рода сетей, вряд ли возможно. Анализ показывает, что в 2011-2013 гг. активно продолжилась реализация государственной политики, направленной на вхождение России в число мировых лидеров в области нанотехнологий. Несмотря на то, что количественно финансирование науки из средств федерального бюджета, целевых федеральных программ и внебюджетных фондов за первые 10 лет XX века возросло в 7 раз в абсолютном выражении с 17396,4 млн. руб. до 132703,4 млн. руб., с 1,69 % до 2,37 % расходов федерального бюджета, или с 0,24 % до 0,4 % ВВП, в сравнении с ведущими научно-технологическими странами этого финансирования крайне мало. Эти страны выделяют 2-3 % ВВП на финансирование своего инновационного развития[4]. Таким образом, чтобы не допустить технологического отставания России, необходима ориентация на стратегии инновационного прорыва, когда инновации выступают как «точки роста» в циклическом процессе общей модернизации, обеспечивающие принципиально новое развитие техники и технологий, переход от одного технологического уклада к другому, более высокому.

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 г. N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» // СПС «Гарант», 2013.
2. Правовое регулирование осуществления инновационных проектов по инвестиционному законодательству России // Право и Бизнес: сборник. – М.: «Юрист», 2012.
3. Приказ ФСФР РФ от 28.12.2010 г. N 10-79/пз-н (ред. от 31.05.2011 г.) «Об утверждении Положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. N 18. 02.05.2011.
4. Российский статистический ежегодник 2010. Статистический сборник. - М.: Росстат, 2011.

*Чистякова С.С., к.э.н.
доцент, студент
Исламова З.Р., к.э.н.
доцент, студент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ

Сельские поселения играют значительную роль для развития всей страны в целом. Это обуславливается тем, что они обладают огромным экономическим, демографическим, социальным, историко-культурным потенциалом, а также именно в сельских поселениях проживает треть населения государства.

Сельское поселение – это один из типов муниципальных образований в России, которое представляет собой, как правило, несколько объединённых общей территорией сельских населённых пунктов (посёлков, сёл, станиц, деревень и др.), в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления. Сельское поселение входит в состав муниципального района [1].

На первый взгляд, сельские поселения самостоятельны в управлении, но, несмотря на это, только при объединенной силе государства, бизнеса, гражданского общества и других хозяйствующих субъектов возможно вывести их на устойчивый путь социально-экономического развития. При этом, стоит правильно выбрать комплексный подход к управлению ими, определив приоритетное направление развития конкретного поселения.

Реализация стратегических задач, управление бюджетом, развитие отраслей хозяйства, управление социальной сферой и др. должны осуществляться только на основе разработанных социально-экономических программ, концепций развития поселения, при поддержке органов государственной власти и органов власти субъекта Российской Федерации.

В настоящее время, во многих сельских поселениях отсутствуют материально-технические, финансовые ресурсы для осуществления поставленных задач. Среди часто встречающихся проблем стоит отметить следующие:

- 1) недостаточно экономической основы для развития поселений;
- 2) очень низкая доходность местного бюджета;
- 3) нехватка квалифицированных кадров в управлении и других отраслях;
- 4) отсутствие четко поставленных задач и целей развития поселения;
- 5) проблема выбытия молодежи из сельских поселений в город;

- 6) сокращение рождаемости;
- 7) естественная убыль населения;
- 8) сокращение численности сельскохозяйственных предприятий.

Также одной из основных проблем является отсутствие практического опыта современного управления органами местной власти. Недостаточность информатизации управленческой деятельности органов местного самоуправления обуславливает невозможность комплексного верного прогнозирования социально-экономических показателей развития поселения.

Таким образом, одной из наиболее актуальных проблем в стране является проблема социально-экономического развития сельских поселений, а именно проблема эффективного управления ими со стороны органов местного самоуправления и органов государственной власти.

Для решения вышеперечисленных проблем сельским поселениям, а именно органам местно самоуправления необходимо придерживаться разработанной концепции развития сельских поселений до 2020 года. А органам государственной власти и органам власти субъектов Российской Федерации необходимо оказывать достойную поддержку в социально-экономическом развитии сельских территорий. Особое внимание стоит уделить развитию сельского хозяйства. Т.к. именно эта отрасль обеспечивает продовольственную безопасность не только поселений, но и всей страны в целом.

Использованные источники:

1 Бабун, Р.В. Организация местного самоуправления [Текст]: учебник / Р.В. Бабун. - Новокузнецк, 2009. – С. 213

*Чистякова В.И., к.э.н.
доцент*

кафедра менеджмента

Сибирский университет потребительской кооперации

Россия, г. Новосибирск

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ СИБИРИ

В наши дни, чтобы выжить, организация должна изменяться. Новые открытия и изобретения быстро вытесняют стандартные способы работы. Организации, тратящие основную часть своего времени и ресурсов на поддержание статуса кво, вряд ли будут процветать в нынешней изменчивой обстановке.

Успешная организация постоянно находится в динамике. Организация — живой организм, который постоянно движется в направлении роста или спада. Все организации направлены на развитие, а значит, их целью является движение только в положительном направлении, в направлении роста.

С развитием организации происходит и эволюция перемен.

Первопричина перемен — действие сил, внешних по отношению к организации. Сначала они едва заметны и не ощущаются компанией, воспринимаются как внешнее окружение. Постепенно перемены в технологиях, методах и способах работы проникают в организации конкурентов и партнеров. Появляются новые стандарты качества, времени и работы. Не принимая во внимания изменения и откладывая рассмотрение перемен и дальнейшего развития, организация ставит под угрозу эффективность своей работы. Перемены, которые были не так давно внешними, становятся внутренними. Необходимость перемен становится неизбежной в такой ситуации.

В теории управления изменениями выработан подход, согласно которому изменения осуществляются на трех уровнях: индивидуальном, командном и организационном. Индивидуальные изменения лежат в основе всех достижений организации. Как только у отдельного человека появляется стимул сделать нечто новое, начинает меняться мир.

Фил Кэррол утверждал: «Вам надо начинать в первую очередь с себя. Всякий процесс преобразования — это последовательность индивидуальных открытий и решений, принимаемых людьми. Он должен начинаться с изменения самого себя. Корпоративное изменение и тому подобное — это результат, а не метод» [3].

На организационном уровне перемены затрагивают:

- цели, задачи, миссию, стратегию;
- технологии;
- организационную структуру;
- методы и способы управления;
- персонал;
- организационную культуру (внутренние ценности, правила, процедуры);
- стандарты качества.

Менеджеры ищут способы поощрить нововведения, которые позволили бы организациям соответствовать изменяющейся внешней среде, развиваться и идти вперед к поставленным целям.

Рост связывается с количественными характеристиками предприятия (рост объемов продаж, производственной мощности, доли рынка и т.д.), тогда как развитие позволяет накапливать потенциал, обеспечивающий дальнейший рост компании.

Неоклассическая экономическая теория базируется на идеях роста, полагая, что экономика стремится к состоянию равновесия, а поведение предприятий соответствует принципам максимизации прибыли и минимизации затрат [9, 10].

Соотношению роста и развития социально-экономических систем посвящены исследования ряда ученых. Так, по мнению Б.Ливехуда, рост происходит в том случае, если переменные изменяют свое значение при неизменной структуре объекта [9]. Под развитием понимается качественное изменение структуры объекта, возникающее при невозможности дальнейшего роста в существующих условиях функционирования.

Э.М. Коротков, рассматривая две взаимоисключающие тенденции существования социально-экономических систем – функционирование и развитие, следующим образом раскрывает их содержание [5]. Функционирование – это поддержание жизнедеятельности, сохранение функций, определяющих ее целостность, качественную определенность, сущностные характеристики. Развитие – это приобретение нового качества, укрепляющего жизнедеятельность в условиях изменяющейся внешней среды. Другие авторы делают существенные уточнения: функционирование предполагает текущую деятельность в относительно стабильных условиях, обеспечивающих платежеспособность организации [9].

Следовательно, развитие означает целенаправленные изменения деятельности для перехода на более высокий качественный уровень выполняемых функций, структуры организации, на выпуск новой продукции. Фактом развития являются повышение производительности труда, изменение его характера, возникновение новой технологии. При этом, конечно, изменяются условия функционирования организации.

С.И. Ожегов под развитием понимает процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное, переход от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному.

Организационные изменения по масштабности делят на локальные и системные (инновационные) [9].

К локальным изменениям предлагается относить:

- пересмотр и введение отдельных функций;
- создание нового структурного подразделения;
- перепозиционирование ключевых сотрудников (менеджеров);
- реорганизацию отдельных бизнес – процессов.

К системным (инновационным) изменениям следует относить совокупность новаций, охватывающих все стороны деятельности для достижения поставленной цели. Базовыми элементами таких изменений являются:

- продуктовые новации;
- технологические новшества;
- организационное проектирование новой компании;
- реорганизация компании (слияние, разделение, выделение, поглощение и т.п.).

В концепции развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года формулируются основные направления ее деятельности для обеспечения стабильного поступательного развития, повышения авторитета и участия в решении социально-экономических проблем и безопасности страны в сфере продовольственного обеспечения. Одним из таких направлений является модернизация системы управления с ориентацией на экономический рост и повышение эффективности [4].

Потребительская кооперация России насчитывает более 183 лет истории, обладает традициями и большим человеческим потенциалом. Численность пайщиков и организационная структура потребительской кооперации Сибири представлены в таблице 1.

Таблица 1

Численность пайщиков и организационная структура
потребительской кооперации Сибирского федерального округа
за 2009-2011 годы

Потребительские союзы	Численность пайщиков, тыс. чел.			Итого потребительских обществ		
	2009 год	2011 год	2011 год к 2009 году, %	2009 год	2011 год	2011 год к 2009 году, %
Центросоюз	3776,9	3587,0	95,0	1234	2721	2,2 раза
Сибирский федеральный округ	368,0	245,3	66,7	603	572	94,9
Республика Алтай	6,0	4,9	81,7	13	13	100,0
Бурятский	17,7	13,2	74,6	30	30	100,0
Тувинский	6,9	4,6	66,7	18	18	100,0
Хакаский	10,0	8,9	89,0	20	20	100,0
Алтайский	24,7	22,6	91,5	166	170	102,4
Иркутский	41,5	42,2	101,7	51	49	96,0
Кемеровский	51,6	30,6	59,3	51	48	94,1
Новосибирский	72,3	67,4	93,2	150	129	86,0
Омский	38,4	37,3	97,1	34	32	94,1
Томский	11,8	11,1	94,1	38	35	92,1
Забайкальский	87,3	2,6	3,0	21	20	95,2

Потребительская кооперация осуществляет торговую, заготовительную, производственную деятельность, оказывает социальные и бытовые услуги населению, производит сельскохозяйственную продукцию (табл.2).

В силу сложностей переходного периода конца 80–90-х годов XX века потребительская кооперация утратила экономические позиции: значительно сократились объемы деятельности и численность пайщиков.

Значительная часть организаций потребительской кооперации не могут преодолеть негативную тенденцию спада объемов и эффективности деятельности (табл.3).

Таблица 2

Совокупный объем деятельности потребительской кооперации
Сибирского федерального округа за 2013 год, млн руб.

Потребительские союзы	Оборот розничной торговли	Оптовый оборот	Оборот общественного питания	Закупки сельскохозяйственных продуктов и сырья	Производство потребительских товаров	Совокупный объем деятельности	2013 год в сопоставимых ценах к 2012 году, %
Центросоюз	173867	10955	16047	24350	21508	251673	102,3
Сибирский федеральный округ	22832	681	1647	2963	2526	31103	100,8
Республика Алтай	244	2	25	10	45	346	101,5
Бурятский	1663	87	92	296	155	2344	94,4
Тувинский	308	55	33	30	63	581	99,3
Хакаский	346	29	65	48	19	519	99,8
Алтайский	5466	120	295	700	587	7219	99,0
Иркутский	1796	63	231	234	243	2610	100,5
Кемеровский	2866	33	164	506	305	3922	101,8
Новосибирский	6662	159	366	510	443	8249	100,1
Омский	1220	122	125	222	218	1921	110,8
Томский	990	3	188	328	283	1799	98,6
Забайкальский	979	8	51	49	147	1238	104,3

Такой уровень рентабельности подвергает сомнению целесообразность экономической деятельности вообще [2]. Показатели производительности труда и заработной платы за рассматриваемый период в целом по облпотребсоюзу по всем видам деятельности увеличились примерно в равной степени в 1,84 раза. Что также нельзя назвать радикальными. Потребительская кооперация нуждается в большой и серьезной реконструкции утверждает председатель Новосибирского облпотребсоюза С.А. Липский. Пока, по большому счету работаем мы на проедание. Председатель совета Асиновского райпотребсоюза Томской области О. Громов пишет о том, что сама жизнь диктует необходимость перемен не единичных, точечных, а системных [1].

Таблица 3

Рентабельность деятельности и инвестиции в основные фонды
Томского облпотребсоюза за 2008 – 2012 годы, млн руб.

Показатели	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2012 год к 2008 году, %
Совокупный объем деятельности	1476,6	1500,0	1629,4	1758,0	1779,2	120,5
Чистая прибыль	30,3	33,4	25,1	20,1	28,6	94,4
Инвестиции в основные фонды	41,4	33,7	46,2	60,5	65,4	158,0
Рентабельность деятельности, %	2,1	2,2	1,5	1,1	1,6	76,2

В числе основных причин указывается низкий уровень управления в многоотраслевых потребительских обществах. Именно так можно прокомментировать слова председателя совета Томского областного союза потребительских обществ А.В. Савенко. По его мнению, тормозит развитие потребительской кооперации то, что у некоторых руководителей отсутствует желание что-то дополнительно делать, желание меняться [10]. Он отметил, что в условиях стремительных перемен в экономике страны в связи с вступлением в ВТО организации потребительской кооперации нуждаются в техническом перевооружении, управленческих и социальных инновациях.

Результаты хозяйственной деятельности потребительских обществ и союзов Томского облпотребсоюза характеризуют организационные изменения как локальные, что не обеспечивает прорыва в развитии. По мнению исследователей, кардинальные изменения отражаются на росте стоимости (капитализации) предприятия и его роли на отраслевом рынке [Анис]. В связи с этим предлагается формировать группы изменений в матрицу с учетом их радикальности (новизны) и уровня добавленной стоимости (рис.).

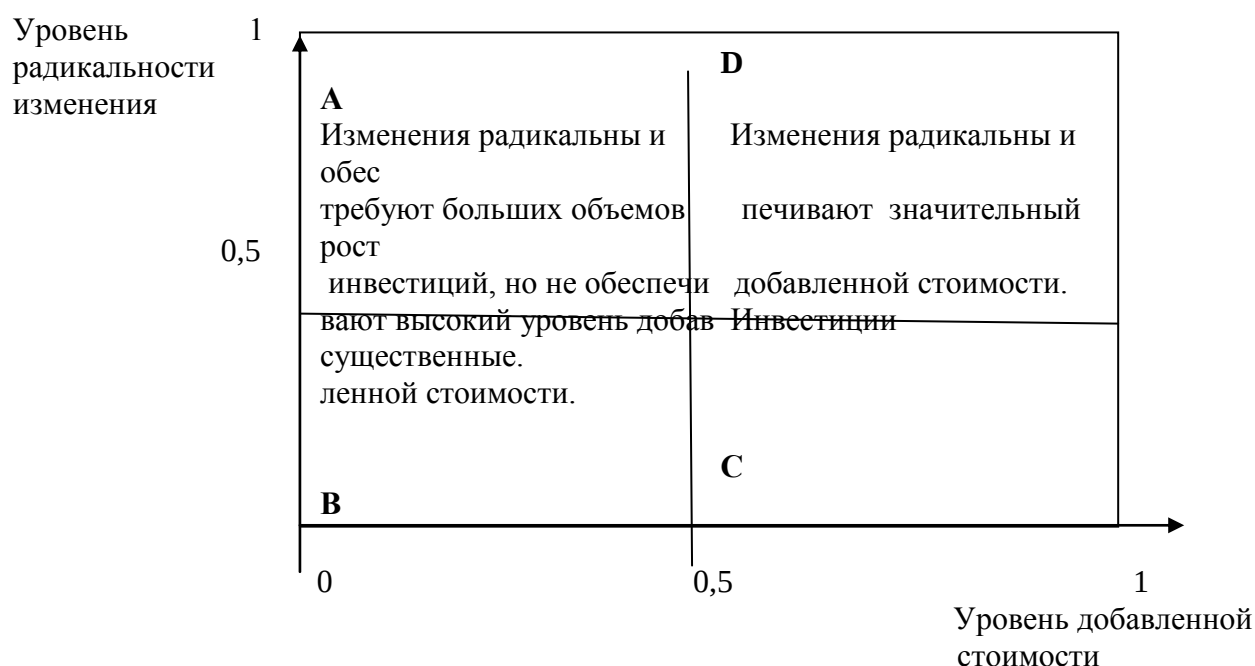


Рис. Матрица формирования групп изменений [9]

Позиция Томского облпотребсоюза на данной матрице – это поле «С», которому соответствует, по нашему мнению, стратегия ограниченного роста. Обоснование этой позиции заключается в следующем: во-первых, отсутствие дополнительных источников инвестиционных ресурсов; во-вторых, отсутствие у руководителей желания что-то дополнительно делать, желание меняться свидетельствует о недостаточной мотивации у топ-менеджеров проявлять свои способности, брать на себя дополнительную ответственность, стремиться к реализации высших потребностей. В то время как именно способности, навыки, значительный опыт, ценные организационные ресурсы являются сильной стороной компании, которые нельзя скопировать и которые обеспечивают ей конкурентные преимущества на рынке.

Исследователи и практики по проблемам потребительской кооперации России отмечают как одно из перспективных направлений ее развития заготовительную деятельность на селе [8]. Основные показатели деятельности Томского облпотребсоюза за период с 2008 по 2012 годы также свидетельствуют о наиболее значительных успехах кооперации в закупках сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, к общим направлениям инновационных изменений потребительских обществ и союзов Сибири можно отнести:

- формирование новых конкурентных преимуществ выпускаемой продукции (услуг) на основе развития закупок и переработки

сельскохозяйственной продукции, чтобы занять устойчивое положение на рынке в будущем;

- адаптация к изменяющимся требованиям потребителей для повышения потребительской привлекательности продукции (услуг);
- поиск дополнительных инвестиционных ресурсов для создания современной материально-технической базы для закупки и переработки сельскохозяйственной продукции;
- формирование организационной структуры потребительской кооперации, характеризующейся предпринимательскими свойствами (гибкостью, быстрой реакцией на потребности пользователей, динамичностью управленческих процессов и др.);
- создание новых социальных потребностей на основе инноваций.

Использованные источники:

1. Громов, О. Не утонуть в словах и согласованиях // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2012. - № 1. - С.13 – 15.
2. Журавлева, Л.А. Взгляд на развитие потребительской кооперации с позиции теории бизнес-систем в кн. Кооперация: история и современность: Материалы международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Сибирский университет потребительской кооперации, 2011. – 331 с.
3. Камерон, Э., Грин М. Управление изменениями / Э.Камерон, М.Грин; пер. с англ. – М.: Добрая книга, 2006. – 360 с.
4. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года.
5. Антикризисное управление: учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / под ред. проф. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 620 с. – (Высшее образование).
6. Основные показатели хозяйственной деятельности потребительской кооперации России за январь-декабрь 2012 года. – Москва: Центросоюз Российской Федерации. - 2012.
7. Социально-экономическое положение организаций системы Томского облпотребсоюза за 2008-2012 годы. – Томск.- 2013.- 32 с.
8. Ткач, А.В., Жуков, А.С. Заготовительная деятельность потребительской кооперации на селе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. - № 2. – С. 38 -41.
9. Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости: монография / под ред. Ю.П. Анискина; Московский гос. ин -т электрон. техники (техн. ун-т). – М. : Издательство «Омега-Л», 2009. – 404 с.
10. Чистякова, В.И. Роль и проблемы потребительской кооперации в развитии сельских территорий // Государственное регулирование АПК России в условиях вступления во Всемирную торговую организацию: материалы Международной научно-практической конференции

(Новосибирск 5-6 сентября 2013 г.) / Рос. акад. с.-х. наук. Сиб. отд-ние. ГНУ СибНИИЭСХ Россельхоз академии. – Новосибирск, 2013. – 568 с.

Чубанова Д.В.

студент 2курса

факультет «Бухгалтерский учет и аудит»

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается сущность, роль, значение и развитие страхового рынка России.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, рентабельность, РОСГОССТРАХ.

Страхование – одна из древнейших категорий общественных отношений.

В последние годы быстро увеличивается спрос на страховые услуги в России, что отражают высокие темпы роста этого рынка. Поэтому перспективы развития данного рынка очевидны. В настоящее время это один из стратегических факторов эффективного функционирования и успешного развития финансово-хозяйственных отношений в нашей стране.

Известно, что толчком к разработке и принятию декрета Правительства (Совнаркома) Российской федерации от 6 октября 1921 г. «О государственном имущественном страховании» послужило письмо В.И. Ленину от крестьян Весьегонского уезда Тверской губернии.[4]

Страховой рынок представляет собой совокупность экономических отношений по купле-продаже страховой услуги, выражающейся в защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении страховых случаев за счет денежных средств (взносов, премий) страхователей.[2]

Обязательным условием существования страхового рынка является наличие потребностей (спроса) на страховые услуги и страховщиков, способных удовлетворить эти потребности. Первостепенными экономическими законами функционирования страхового рынка являются закон стоимости, закон спроса и предложения. Это необходимый элемент производственных отношений. Оно связано с возмещением материальных потерь в процессе общественного воспроизводства.

Наименее развитым в России является рынок страхования населения. Имеющиеся свободные средства люди предпочитают хранить у себя дома, конвертировать в твердую валюту, либо, в крайнем случае, хранить в банках.

Таким образом, в условиях весьма значительных потенциальных возможностей российского рынка страховых услуг потребности национальной экономики и населения в качественных страховых услугах не

удовлетворяются. Основное бремя расходов по ликвидации последствий природных и техногенных катастроф ложится на государственный бюджет.

В 2013 году произошло резкое падение рентабельности страховой розницы и сужение открытого рынка в банкостраховании и корпоративном сегменте. Изменение судебной практики привело к взрывному росту средней выплаты по ОСАГО (с 25,5 тысяч рублей в III квартале 2012 года до 30,5 тысяч рублей в III квартале 2013 года). По итогам 1 полугодия 2013 года уровень выплат превысил 77% в 8 субъектах РФ. Одновременно в банкостраховании и в корпоративе усилились позиции кэптивов и компаний, обладающих административным ресурсом. Размер открытого рынка заметно снизился, что сказалось на усилении конкуренции и снижении ставок в страховании имущества юридических лиц. Все это, в конечном счете, ударило по рентабельности собственных средств российских страховщиков, которая по итогам 1 полугодия 2013 года упала до минимального за пять лет уровня (4,3%).

Рентабельность собственных средств страховых компаний в текущем 2014 году составит 2–7%. Негативный прогноз был сделан с учетом повышения лимитов в ОСАГО без корректировки тарифов, снижения тарифов в ОСОПО и усиления демпинга на страховом рынке. В этом случае число убыточных компаний превысит 30%. Оптимистичный сценарий предполагает рост ROE до уровня инфляции (7%). При этом динамика рынка еще более замедлится. По базовому прогнозу «Эксперта РА», темпы прироста страховых взносов в 2014 году составят порядка 10% (без учета изменения тарифов в обязательных видах страхования). В результате объем рынка достигнет 1 трлн. рублей.



Рис.1. Прогноз динамики страховых взносов

Основными задачами компаний в 2014 году станет развитие каско, страхование имущества физических лиц, а также добровольное медицинское страхование и страхование жизни.

РОСГОССТРАХ — крупнейшая в России страховая компания. Работает на рынке 92 года. В состав компании входит 74 филиала по всей

России. Рыночная доля Краснодарского филиала компании составляет 17,1% (данные СФР). Подразделение занимает 1-е место по сбору премий в регионе среди представленных 121 страховых компаний. [3]

Подытоживая краткий анализ современного состояния Российского страхового рынка можно сделать следующие выводы:

1. В настоящее время отечественные страховые компании обладают недостаточной для страхования крупных промышленных рисков величиной собственного капитала.

2. Страховые компании обладают достаточным резервом платежеспособности.

3. Российский страховой рынок далек от насыщения, то есть существует значительный потенциал роста объема страховых услуг без ущерба для надежности и платежеспособности компаний.

4. Проводимая инвестиционная политика страховых компаний является весьма рискованной.

Проблема недостаточности капитала отечественных страховщиков не может быть решена в ближайшее время собственными средствами. Недавний кризис на финансовых рынках мира и России, в частности, не позволяет крупным коммерческим и банковским структурам активно включиться в процесс укрупнения страхового капитала.

Выход может быть найден в более широком привлечении иностранного капитала для обслуживания потребностей российской экономики в страховых услугах. Присутствие иностранных страховщиков на российском рынке может выражаться в нескольких формах:

1. Участие в уставном капитале российских страховых компаний.

2. Соцстрахование и перестрахование рисков у иностранных страховщиков.

3. Прямое осуществление страхования иностранными компаниями на территории России.

Вместе с тем планирующееся снятие ограничений на осуществление страховых операций иностранными компаниями в России осуществляется так как, данное обстоятельство вызывает законные опасения среди участников отечественного страхового рынка. Российский рынок далеко не исчерпал своих возможностей роста, и в этой связи представляется целесообразным поддержать отечественных страховщиков путем предоставления им льготных условий налогообложения части прибыли, направляемой на увеличение собственного капитала и снятие всех ограничений на страхование рисков.

Страховой рынок РФ в настоящее время можно считать достаточно развитым. Но в то же время данный сектор российской экономики развивается очагово, как в отношении региональной структуры страхового рынка, так и в отношении структуры рынка по видам страхования. В

некоторых регионах нашей страны страховой рынок имеет очень низкое развитие, тогда как в регионах Центрального федерального округа страхование развито в десятки раз лучше. Такой вид страхования, как страхование жизни, можно сказать, находится в зачаточном состоянии своего развития в России, в то же время данный вид страхования является основополагающим в странах с развитой рыночной экономикой, где страхование функционирует на протяжении уже многих веков. Вследствие развитости рынка страхования в целом при неразвитости отдельных его видов, российский страховой рынок является привлекательным для иностранных страховщиков, которые в последнее время активно внедряются в данную отрасль экономики России, стимулируя развитие конкуренции на рынке.

Использованные источники:

1. Абрамов В. Земство и страхование // Страховое дело. - 2009. - №10. - С. 56.
2. Акимов В. Российское страхование: история и современность // Банки, страхование ценные бумаги. - 2012. - №12. - С. 26.
3. Резник В.М. О становлении и развитии страхового рынка России. //2013г.
- 4.http://raexpert.ru/project/insur_future/2013/resume/

**Чугунова О.А., к.э.н.
доцент**

***Балаковский институт экономики и бизнеса (филиал)
«РЭУ им. Г.В. Плеханова»
Россия, г. Балаково***

ПЛАНИРОВАНИЯ В КОНТРОЛЛИНГЕ

Разработка стратегического плана в рамках контроллинга включает в себя три основных стадии (этапа): стратегический анализ; формулировка стратегии; реализация стратегии.

Анализ внешних факторов предполагает:

- определение главных экономических характеристик отрасли: размер рынка и темпы его роста, количество конкурентов, темпы технического прогресса, средний уровень рентабельности производства и т.п.;
- оценку сил конкуренции, которую целесообразно проводить по модели М. Портера;
- оценку поставщиков экономических ресурсов: сырья, финансового капитала, оборудования;
- выявление тенденций на рынке труда;
- анализ потребителей и торговых посредников;
- определение тенденций развития политических, экономических, технологических и социальных факторов (среда косвенного воздействия).

Анализ факторов внешней среды позволяет установить долгосрочную ориентацию фирмы (видение пути развития) и определить желаемое место предприятия в будущей конъюнктуре рынка.

Результаты анализа внешних факторов необходимо систематизировать путем выделения факторов, создающих *позитивные возможности* для развития предприятия и факторов, несущих определенные *угрозы* для предприятия.

Анализ внутренней среды (потенциала предприятия) позволяет оценить: обладает ли предприятие *внутренними силами*, чтобы использовать представляющиеся возможности и справиться с потенциальными угрозами, и какие *внутренние слабости* могут осложнить достижение поставленной цели. Это дает возможность определить *критерии* достижения цели, разработать комплекс *задач* для реализации разработанных критериев, рассчитать необходимые *средства*, предусмотреть возможные *форс-мажорные* обстоятельства.

В общем виде стратегия характеризует:

- каким видится руководству положение предприятия в будущем;
- какие ресурсы необходимы для этого и где их источник.

Процесс планирования в контроллинге на уровне предприятия в целом, является комплексом взаимосвязанных звеньев, каждое из которых представляет собой процедуру разработки определенного элемента стратегического плана:

1. Миссия: она в концентрированном виде выражает множество целей, во имя которых продукция производится и продается. Определить миссию – значит ответить на вопрос: «Что будет представлять собой наше предприятие через 5-10 лет?». Ответ на этот вопрос связан с анализом тенденций развития традиционного для предприятия рынка, возможностей проникновения на новые рынки, исследованием конкурентов, собственных преимуществ и недостатков.

2. Цели: желаемое место предприятия в будущей конъюнктуре рынка (сохранить имеющийся объем реализации, увеличить его, изменить структуру продуктового портфеля и т.д.).

3. Критерии: конкретные показатели, которых должно достичь предприятие, чтобы реализовать намеченные цели. Например, критерием будет продажа 2 тыс. станков в год на внутреннем рынке и 500 станков – на внешнем.

4. Задачи: что конкретно необходимо решить предприятию (каждому подразделению) в пределах планового периода. Например, осуществить реконструкцию предприятия (цеха), создать отдел маркетинга и т.п. Постановка задач представляет собой детализацию общей стратегии предприятия в *функциональных стратегиях*: производство, сбыт, маркетинг,

НИОКР, инвестиции, финансы, персонал и т.п. Задачи должны конкретизироваться по временным интервалам.

5. Средства: какие ресурсы необходимы предприятию, чтобы реализовать стратегию. Этот раздел плана включает два основных направления:

- анализ требуемых финансовых ресурсов (собственных и заемных), причем величина заемных средств должны быть обоснована расчетом эффективности их вложения;
- анализ приоритетов в изыскании материальных ресурсов (собственное производство, традиционные поставщики, новые поставщики, международный рынок ресурсов и т.п.).

6. Факторы риска и форс-мажора: выделяются факторы, которые могут повлиять на реализацию стратегии. Хорошим инструментом для решения этой задачи является SWOT-анализ, позволяющий выявить *угрозы* со стороны внешней среды и *слабые стороны* – со стороны внутренней. И первые, и вторые составляют риски в период реализации стратегии. Должны быть разработаны меры, позволяющие снизить уровень риска по конкретным зонам его возникновения.

Таким образом, стратегический план предприятия в контроллинге как документ, согласно которому будет осуществляться развитие предприятия в заданном временном интервале (горизонт стратегического планирования) может включать следующие разделы:

1. Цели и задачи предприятия.
2. Базовая стратегия предприятия (роста, поддержания «статус-кво», ухода и др.).
3. Стратегия «полей бизнеса».
4. Функциональные стратегии (производство, маркетинг, финансы и т.п.).
5. Наиболее значимые проекты (инвестиции в основное производство, в НИОКР, в сбыт и т.п.).
6. Описание внешних операций (какие договоры и с какими поставщиками и потребителями должны быть заключены).
7. Капитальные вложения и ресурсное распределение.
8. Возможные риски.
9. Приложения: расчет укрупненных показателей объемов продаж, прибыли, денежных потоков.

При разработке стратегических альтернатив и выборе целевой установки используется широкий набор инструментов (методов) важнейшими из которых являются:

1. Метод анализа «разрывов».
2. Метод шансов и рисков.
3. Методы «продукт-рынок».

4. Метод анализа портфеля предприятия.
5. Метод сравнения конкурентных преимуществ.
6. Метод проверочного списка.
7. Метод оценки по системе баллов.
8. Концепция жизненного цикла товара и др.

Все эти методы подробно описаны в литературе по проблемам стратегического менеджмента.

Существует несколько определений контроля в зависимости от различных подходов.

Контроль как наблюдение за деятельностью - фиксация параметров фактического состояния объекта управления, оценка их соответствия предварительно заданным критериям, информирование субъекта, ответственного за принятие управленческих решений

Контроль как процесс – серия регулярно воспроизводимых действий и операций по наблюдению за поведением объекта управления и результатами применения к нему мер управленческого воздействия.

Контроль как вид деятельности – деятельность субъекта управления, направленная на установление и изменение норм поведения объекта управления, осуществление процесса контроля, анализ причин выявленных отклонений, выработка предложений по применению мер принуждения или коррекции норм контроля, оценка результатов управления.

Контроль как системное явление – оценка влияния внешней среды на поведение элементов организационной системы и соответствия, установленных норм контроля целям организации. Осуществление контрольной деятельности в отношении объекта управления и элементов управляющей подсистемы. Обеспечение применения мер принуждения и коррекции установленных норм контроля. Оценка эффективности норм поведения элементов организации.

Контроль как научная абстракция – результат научного абстрагирования, не наблюдаемый в реальной деятельности и не фиксируемый в нормах права. Имеет различное содержание в разных сферах деятельности, не отделен от конкретных форм организации труда или процессов управления в технических системах. Одна из форм осуществления обратной связи в системах любой природы.

Как видно из определений, контроль в традиционном понимании не дает полноты всей информации и тормозит использование будущих возможностей предприятия.

Чугунов В.И., к.э.н.
доцент
Козабаранова О.В.
студент 5 курса
экономический факультет
специальность «Финансы и кредит»
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Мордовский Государственный Университет Им. Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ ОЖИВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Одним из важнейших факторов инновационного развития и экономического роста государства является процесс активизации инвестиционной деятельности. Главной задачей государства и любого экономического субъекта является разработка стратегий для привлечения инвестиций.

Предпринимательская среда потенциально несет в себе нестабильность и неопределенность в отношении будущих событий и, соответственно, риск. Условия нестабильности являются дестабилизирующими по отношению к инвестиционной деятельности.[1]

Однако нестабильность подразумевает не только негативные тенденции и рискованные ситуации, но и появление дополнительных возможностей для принятия новых инвестиционных решений.

Инвестиционная активность определяет жизнедеятельность экономики. Особую важность в данном случае приобретает нормализация функционирования и воспроизводства производственно-технологического аппарата на основе расширения внутренних финансовых источников инвестиций, прежде всего, за счет роста доходов и накоплений реального сектора и привлечения сбережений населения, а также создания благоприятных условий для притока прямых иностранных инвестиций.[2]

Эффективность инвестиционной деятельности в общем определяется четко продуманной организацией управления инвестиционным процессом и всех уровнях. Российским регионам присуща достаточно высокая степень экономической неоднородности, а следовательно, и различием возможностей привлечения инвестиционных ресурсов.

К основным причинам, сдерживающим инвестиционную активность, можно отнести в первую очередь низкий уровень развития фондового рынка, наличие административных барьеров для предпринимательской деятельности. Также высока зависимость государственных финансов, национального хозяйства от внешнеэкономической конъюнктуры при нынешней структуре ВВП. Сдерживающим фактором инвестиционной

активности также является недоработка эффективных механизмов трансформации сбережений населения в инвестиции.

Важным отрицательным моментом является отсутствие определенных механизмов стимулирования инвестиционной активности налогоплательщиков при сохранении высокой налоговой нагрузки на бизнес. Слабая правовая защита как отечественных, так и зарубежных инвесторов негативно сказывается на инвестиционной активности как отдельного экономического субъекта, так и государства в целом.

Для повышения инвестиционной активности необходимо принимать меры, начиная с самого государства. А именно, требуется в первую очередь реформировать экономическую и финансовую системы. Также необходимо реформирование банковской системы, что включает в себя создание наиболее выгодной системы кредитования, которая позволит выплачивать проценты без ущерба для бизнеса.

Следует провести реформирование и налоговой системы. Система налогообложения в нашей стране для иностранных инвестиций неэффективна, и многие инвесторы просто не желают вкладывать из-за этого свои средства в российскую экономику. Очень важно создать здоровую конкурентную среду.[3]

Таким образом, можно сделать вывод, что политика государства в области инвестиционной деятельности является самым важным фактором создания благоприятных условий для инвестирования, и тем самым повышения инвестиционной активности. Эффективность и объемы инвестиционной деятельности непосредственно отражаются на экономике страны, на состоянии и перспективах развития, а также конкурентоспособности национального хозяйства. По темпам инвестиционной активности в целом можно судить о характере воспроизводства в стране и экономике, в общем.

Среди регионов России наблюдается существенная дифференциация по доле собственных источников в общем объеме финансирования инвестиций. Совокупность факторов, обуславливающих региональные преимущества, обладают разной значимостью для частных инвесторов.

К числу регионов-лидеров в привлечении частных инвестиций, доля собственных средств в структуре источников финансирования которых превышает 50%, относятся Ненецкий автономный округ, Тюменская область с входящими в ее состав Ханты-Мансийским и Ямало-ненецким автономными округами, Республика Саха (Якутия), Республика Коми, Красноярский, Приморский и Хабаровский края, Республика Татарстан и т.д. Ханты-Мансийский автономный округ является несомненным лидером в привлечении частных инвестиций.

Среди регионов, активность частных инвесторов в которых невелика, а доля собственных источников финансирования инвестиций не превышает

30%, традиционно относятся Республики Ингушетия, Дагестан, Северная Осетия, Республика Тыва, Республика Алтай и т.д. В данных регионах велика доля федерального бюджета в общем объеме всех источников финансирования инвестиций. Такие инвестиции носят преимущественно социальную и компенсирующую, а не коммерческую основу бюджетных инвестиций.

Сегодняшнее лидерство регионов в привлечении инвестиций обусловлено, главным образом, использованием таких региональных конкурентных преимуществ, которые принято относить к преимуществам «первого передела». Это главным образом – углеводородные и минерально-сырьевые ресурсы. Так, в Ненецком автономном округе мощный инвестиционный рост связан с освоением месторождения углеводородов на территории округа и подготовкой к разработке Штокмановского газоконденсатного месторождения. В Тюменской области рост инвестиционной активности обусловлен освоением Уватских месторождений на территории области и успешной реализацией соглашения о сотрудничестве с двумя нефтегазодобывающими автономными округами. Республика Саха (Якутия) обеспечила бурный инвестиционный рост благодаря целому ряду крупных инвестиционных проектов по освоению месторождений полезных ископаемых на юге республики.[4]

Однако не все регионы России обладают таким потенциалом. С добычей и переработкой природных ресурсов во многом связаны высокие объемы экспорта продукции, в том числе, обусловленные размещением головных офисов крупнейших нефтегазовых холдингов в российской столице, а также высокие уровни развития промышленного производства в целом ряде регионов. С этим фактором высокая обеспеченность собственными инвестиционными ресурсами характерна менее чем для 3 % регионов.

Таким образом, следует отметить, что важнейшим сдерживающим фактором инвестиционной активности регионов России является отсутствие значимого инновационного компонента.

Неоднородность потенциала регионов негативно сказывается на их развитии и России в целом. Необходимо предпринимать меры, направленные на смягчение обозначенных диспропорций. Среди путей решения проблемы целесообразно выделить основные направления снижения финансовой дифференциации регионов:

- поиск механизмов реальных вложений, создающих результат. Следует перераспределить приоритеты вложений из сфер и отраслей, дающих кратковременную и быструю прибыль, на более долгосрочные проекты, нацеленные на создание дополнительных рабочих мест и производство конкурентоспособной продукции;

– создание благоприятных условий для частных инвесторов, поддержка государственно-частного партнерства. Данное направление уже получило развитие, так как в наибольшей степени оно зависит от взаимодействия регионального правительства и представителей бизнеса.

Использованные источники:

1. Журнал «Российское предпринимательство» № 19 (217) - 2012, Кисилева О.В. «Регионы России: Диспропорции в инвестиционной активности» (дата обращения 02.04.2014)

2. Развитие инвестиционной деятельности в условиях нестабильности экономической среды [Электронный ресурс].

Режим доступа: <http://www.konferencii.ru/print/107329> (дата обращения 02.04.2014)

3. Терещенко И.А., Куркин А.А. «Региональное инвестирование как экономический механизм антикризисной политики стабилизации и оздоровления промышленности региона» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:

<http://www.egpu.ru/lib/elib/Data/Content/128867587908094618/Default.aspx> (дата обращения 01.04.2014)

4. Тупикина Е.Н. «Состояние инвестиционных процессов в России» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3008> (дата обращения 02.04.2014)

Чумакова Ю.И.

магистрант

кафедра менеджмента

Мосейко В.О., д.э.н.

профессор

Волгоградский государственный университет

Россия, г. Волгоград

РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НОЧУ ДПОС «АКАДЕМИК»

Стратегия (англ. strategy) - обобщающая модель действий, необходимых для достижения поставленных целей управления на основе выбранных критериев (показателей) и эффективного распределения ресурсов. Стратегический менеджмент (управление) предполагает наличие пяти элементов: умения смоделировать ситуацию (выявить проблемы); умения выявить необходимые изменения (сформулировать цели); умения разработать стратегию изменений (базовые стратегии); умения использовать различные способы воздействия (внедрение и реализация стратегии); умения вносить коррективы в стратегию (управление изменениями). [1, с. 13].

Стратегическое планирование - это процесс разработки стратегического плана путем формулирования целей организации анализа

проблем развития, выбора базовых стратегий и прогнозирования социально - экономического развития с целью обеспечения эффективной работы организации в будущем. [2, с. 10].

Процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим принимать долгосрочные решения в условиях неопределенности будущего развития и влияния внешней среды. Его задача заключается в обеспечении нововведений и организационных изменений в достаточном объеме для адекватной реакции на изменения во внешней среде. Планирование стратегии не завершается каким - либо немедленным действием или быстрыми результатами.

Актуальность данной темы объясняется тем, что существование любой организации невозможно без постоянного ежедневного принятия и реализации тех или иных решений на различных уровнях управления, направленных на повышение эффективности деятельности, конкурентоспособности продукции и услуг. Эффективная деятельность предприятий и организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются уровнем управления. Если система управления не приносит дохода собственнику (предприятию), она теряет для него свою полезность и подлежит реформированию. С переходом к рыночной экономике происходят принципиальные изменения в системе управления предприятиями. Следствием таких изменений становятся новые подходы к организации и качеству управления предприятием, а также к управленческим кадрам.

Современным инструментом управления развитием организации в условиях нарастающих изменений во внешней среде и связанной с этим неопределенности является методология стратегического управления. Практика показывает, что те организации, которые осуществляют комплексное стратегическое планирование и управление, работают более успешно и получают прибыль значительно выше средней по отрасли. Многие руководители, имеющие опыт планирования, и просто энергичные люди не добиваются желаемого успеха из-за того, что распыляют свои силы, стремясь охватить как можно больше рынков, произвести как можно больше разнообразных услуг и удовлетворить потребности различных групп клиентов. Для успеха же необходимы целенаправленная концентрация сил и правильно выбранная стратегия. Иными словами: кто лучше планирует свою стратегию, тот быстрее достигает успеха.

Одной из особенностей данного анализа является, то, что НОЧУ ДПОС «Академик» оказывает услуги, а не производит продукцию. Оказание услуги и ее потребление совпадают во времени. Следовательно, выручка организации за каждый период времени объективно отражает количество оказанных образовательных услуг.

Современное образование характеризуется большим выбором и высокой конкуренцией предоставляемых образовательных услуг со стороны как государственных, так и негосударственных образовательных учреждений. Одной из главных задач в выборе стратегий образовательного НОЧУ ДПОС «Академик» является изучение рынка образовательных услуг, запросов потребителей этих услуг.

Несмотря на то, что кривая спроса на образовательные услуги имеет возрастающий характер, кривые жизненных циклов образовательных учреждений могут иметь тенденцию к снижению. Эта тенденция может выражаться в снижении количества слушателей, формировании негативного мнения в процессе обучения, падении объемов прибыли как следствие.

Существующий спрос на образование постоянно растет, но отсутствие стратегического подхода образовательных учреждений и комплекса продвижения образовательных услуг, не позволяет обеспечить стабильный рост прибыли учреждений.

В современных условиях первичным субъектом спроса на образовательные услуги становится сама личность. Поэтому объем спроса во многом определяется ожиданиями личности. Это значит, что рынок образовательных услуг формируется под воздействием спроса экономически активного населения.

Сущность процесса стратегического планирования сводится к поиску ответов на вопросы:

1. Каково настоящее положение образовательного учреждения?
2. Какова стратегическая ситуация, в которой оно находится?
3. В каком положении руководство образовательного учреждения хочет видеть его в будущем?
4. Какие препятствия могут возникнуть на пути к поставленной цели?
5. Что и как нужно сделать, чтобы достичь целей организации?

Существуют разные модели процесса стратегического планирования. На рис. 1. представлена схема процесса стратегического планирования. Этапы, выделенные на рисунке составляют процесс планирования стратегии.

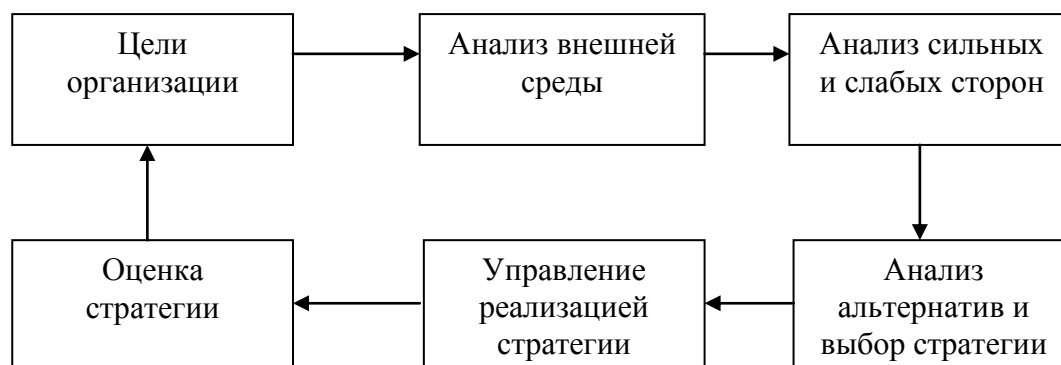


Рис. 1. Процесс стратегического планирования

Процесс планирования стратегии включает ряд сложностей при его освоении. Новая стратегия, как правило, разрушает сложившийся в учебном заведении тип взаимоотношений и может войти в противоречие с политикой руководства. Естественная реакция на это - борьба против любых нововведений, нарушающих традиционные взаимоотношения и структуру полномочий. Другая существенная проблема заключается в том, что внедрение стратегического планирования приводит к конфликту между прежними видами деятельности (оперативным управлением), обеспечивающими получение прибыли, и новыми. Следующая проблема заключается в том, что образовательные учреждения обычно не располагают необходимой для эффективного стратегического планирования информацией о себе и о внешнем окружении, а имеющейся статистики недостаточно. Как правило, отсутствуют руководители, способные заниматься выработкой и реализацией стратегии, и соответствующие структурные подразделения (отдел маркетинга).

Таблица 1

Основные этапы и методы формирования стратегического планирования развития предприятия

Характеристика этапа	Используемые методы
1. Предварительный этап: анализ личного потенциала руководства; диагностика предприятия; анализ внешней среды	Анкетный опрос Бизнес – диагностика Маркетинговые исследования SWOT-анализ
2. Определение целей Генерация стратегических альтернатив, их оценка	Мозговой штурм Проблемно-деловая игра Коллективная работа Методы портфельного анализа
3. Ранжирование стратегических проблем Разработка бизнес-стратегий, функциональных стратегий	Экспертные методы Бизнес-планирование
4. Механизм реализации стратегических решений	Изменение организационной структуры предприятия Обучение персонала Изменение системы управления

Процесс стратегического планирования складывается из следующих компонентов: определение миссии компании, анализ внешней среды, анализ внутренних возможностей компании, изучение стратегических альтернатив, способствующих достижению поставленных целей, и выбор стратегии, разработка организационной структуры компании, основных принципов мотивации и контроля, реализация стратегии, оперативное планирование и управление, оценка стратегии.

Стратегические цели НОЧУ ДПОС «Академик» – оказание образовательных услуг, которые соответствуют запросам потребителей. Оперативные цели: поддержание качества предоставляемых услуг и заключение договоров с новыми компаниями, и привлечение постоянного потока учащихся, реализация образовательных услуг на значительной территории России и области.

Таблица 2

Миссия организации

№ п/п	Элементы миссии	Цель
1.	Основные направления деятельности	Удовлетворение общественных потребностей в образовательных услугах
2.	Рабочие принципы во внешней среде	Связи с представителями внешней среды основаны на принципах честности, взаимовыгодности и бесконфликтности
3.	Культура организации	Создание и поддержание хорошего психологического климата в коллективе, поощрение творчества и инициативы

Модель корпоративной стратегии развития НОЧУ ДПОС «Академик», основанной на революционном и инерционном подходе представлена на (рис. 2.)



Формализация процесса планирования и включение в функциональные обязанности руководителей учебных заведений подготовки информации стратегического характера гарантирует, что многие перспективные предложения не пройдут мимо внимания персонала, занимающегося разработкой стратегии организации. Очень важно создать систему стимулирования предложений, связанных с разработкой новых технологий, расширением спектра образовательных услуг, освоением новых рынков и др.

Включение в систему планирования современной вычислительной техники, экономико - математических методов и моделей позволяет значительно поднять средний уровень плановой работы в образовательном учреждении и обоснованность принимаемых стратегических решений. Стратегическое планирование позволяет приобщить к стратегическому мышлению широкий круг руководителей и специалистов среднего звена.

Использованные источники:

1. Аналоу, Ф. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий /Ф. Аналоу, А. Карамии// ЮНИТИ-ДАНА. 2005. – С.
2. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф// Питер, 2008. – С.

3. Верховская О. Р., Савичев О. П. Стратегический менеджмент /О. Р. Верховская, О.П. Савичев//СГОУНЭТА. – 2009. – С.

Чупалаев М.Р.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

МОТИВАЦИЯ И БЮДЖЕТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Аннотация: В данной статье рассматриваются различные формы и методы мотивации работников в бюджетных учреждениях.

Ключевые слова: мотивация, бюджетное управление, бюджетирование.

Согласно западным исследованиям, значительная часть проектов по глобальным преобразованиям организаций заканчивается провалом. Наибольший процент смертности дают проекты, которые затрагивают все управленческие уровни и предполагают участие в переменах большей части персонала:

- мероприятия по повышению качества - 50%;
- перепроектирование - 33%;
- слияние организаций - 29%;
- применение новых программных приложений - 20%.

В этом списке явно не хватает проектов по постановке и автоматизации бюджетирования. Немалое число предприятий может поделиться негативным опытом внедрения этой методики управления финансами предприятия, которая, по словам экспертов различного толка, позволяет систематизировать задачи бизнеса, связать все задачи с конкретными целями фирмы, четко определить ответственных, оценивать свою деятельность, корректировать стратегические цели компании и делать их интересными для персонала, определить позицию компании на рынке, задействовать свободные ресурсы, усилить мотивацию персонала на высокоэффективный труд и т.д. и т.д.

Можно выделить несколько главных причин неудач бюджетирования. Финансовая модель деятельности предприятия отражает отдельные хозяйственные операции и их обобщенные результаты во всей полноте, но за одним исключением: из данных финансовых отчетов мы ничего не можем узнать о тех людях, которые работают в компании и являются ее главным ресурсом. Суть методики бюджетирования и состоит в максимальном сближении людей и цифр по принципу: ты тратишь - ты и отвечаешь.

Процесс бюджетирования охватывает все предприятие. Не стоит ожидать ощутимого эффекта от его внедрения, если ответственность за планирование и отслеживание план-факта возлагается на одного человека, который не связан с выполнением этого плана. Каждый менеджер должен

определить плановые финансовые показатели своего подразделения и взять на себя ответственность за выполнение составленного им бюджета ЦФО, иначе именуемого операционным бюджетом.

Линейный менеджер - основное звено бюджетного управления и поэтому главное препятствие на пути прогресса при его внедрении.

Процесс бюджетного управления начинается с фазы планирования. Планирование - это дополнительный объем работ. Попробуйте, например, подойти в рабочее время к сотруднику компании и предложите ему спланировать то, что он будет делать в ближайший месяц. Скорее всего, это вызовет раздражение: какие планы, тут столько работы, что не до планов. И вообще, как можно планировать на месяц, тем более на год, когда не известно, что будет в не столь отдаленном будущем? Так говорит, как минимум, 60% менеджеров среднего звена. Они не понимают, какие преимущества дает им планирование, а получаемые минусы очевидны: это новые обязанности и новая ответственность. Незнакомое слово бюджетирование тоже не прибавляет энтузиазма. Большинство не понимает, что это такое. Так вырастает стена непонимания, страха и враждебности.

Для бухгалтерии бюджетирование особенно ненавистно: добавляется необходимость отражения в учете фактических бюджетных операций. Понятно, что бюджетирование вручную не эффективно - процесс этот так или иначе автоматизируется. Работы по автоматизации ложатся дополнительной нагрузкой на сотрудников. Кроме того, возрастает темп работы, так как финансовая служба требует поступления актуальной информации о хозяйственных операциях день в день.

По прошествии отчетного периода, перед руководством ложится отчет (кстати, оформленный бухгалтерией или финансовой службой, если она имеется) с плановыми и фактическими данными. Приходит пора разбора полетов: расходы превышают плановые, доходы ниже запланированных. Но бывает и наоборот: меньший расход по сравнению с плановыми величинами, или объем реальных продаж превышает спланированный. В любом случае начинается поиск виноватых и приведение приговоров в исполнение.

Причинами неудачного внедрения бюджетирования становятся:

- неинформированность персонала о целях и самом процессе бюджетирования;
- отсутствие необходимых навыков и знаний для участия в процессе бюджетирования;
- страх неудачи и наказания, потери репутации;
- отсутствие специфической системы поощрений и наказаний.

Если обобщить, то все эти причины можно назвать пороками системы мотивации персонала. Обучение и постоянное информирование персонала о

ходе реформ снимает многие проблемы, но далеко не все. Есть острые углы, которые характерны именно для бюджетирования. О них и поговорим.

При внедрении бюджетирования линейный менеджер оказывается обременен не просто дополнительными обязанностями, но задачами, которые, на его взгляд, не соответствуют его профессиональным устремлениям и являются чужими. Поэтому бюджетированию в явной или скрытой форме сопротивляются даже те менеджеры, которые готовы допоздна сидеть в офисе, борясь за повышение эффективности своего подразделения.

Именно поэтому важным слагаемым предпроектной диагностики предприятия становятся глубинные интервью с персоналом. На этом этапе возникает общее представление: кто, как и почему будет сопротивляться изменениям. Иначе говоря, обозначаются особенности психологических контрактов менеджеров, изучается существующая система мотивации и прогнозируется тот ущерб, который она понесет вследствие внедрения бюджетирования.

В большинстве случаев на российских предприятиях системы мотивации малоэффективны, большинство персонала смутно представляет себе, как зависит их вознаграждение от интенсивности труда и прочих показателей.

В результате диагностики принимаются принципиальные решения о системе бюджетирования и регламенте планирования, напрямую связанные с уровнем развития корпоративного сознания и эффективной мотивацией.

Во-первых, разрабатывается финансовая структура, состоящая из центров финансовой ответственности, которые образуются на базе организационной структуры предприятия. При отсутствии организационной структуры, адекватной финансовой, бюджетные задачи не совпадают с задачами текущей деятельности. Ответственность руководителя ЦФО размывается из-за противоречивых требований руководства, основной принцип бюджетирования как делегирования финансовой ответственности теряется.

Другой важный вывод, который делается по результатам исследования предприятия, какой регламент планирования должен быть выбран. Пути сверху - вниз и снизу - вверх обязательно сочетаются. Но кто должен начать первым? Линейные менеджеры составляют проекты бюджетов своих ЦФО и утверждают их у руководства, или как раз руководство извещает менеджеров, как оно видит деятельность ЦФО на следующий период планирования? На выбор пути накладывает отпечаток не только специфика деятельности компании, но и уровень зрелости корпоративного сознания линейных менеджеров. Если менеджеры знают и разделяют стратегические и тактические планы компании, то они смогут сами составить оперативный бюджет своего ЦФО таким образом, чтобы он

не вступал в явное и неразрешимое противоречие с планами других ЦФО. В этом случае роль руководства - сборка бюджетов в единую финансовую модель и устранение мелких недоработок и несоответствий.

Если управленческий кругозор менеджеров ограничен рамками своего подразделения, то странно ожидать от них особого внимания к интересам компании в целом, поэтому первоначальные движения по планированию берет на себя высшее руководство предприятия. Через несколько циклов бюджетирования эта ситуация должна измениться.

Усилия по мотивации направлены на формирование:

- позитивного отношения к изменениям,
- стремления улучшать финансовый результат своего подразделения.

Чупахина Е.Ю., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика и управление на предприятиях АПК»

Волынщикова М.Н.

студент 4 курса

Хохлова Н.В.

студент 4 курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

Россия, г. Ульяновск

РАЗВИТИЕ АГРОТУРИЗМА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье описаны основные положения по развитию агротуризма в Ульяновской области. Выявлены основные риски в отрасли и рассчитана эффективность капитальных вложений.

Ключевые слова: агротуризм, сельская территория, крестьянское (фермерское) хозяйство, эффективность, риски.

Агротуризм – это вид туризма, который заключается в организации отдыха на селе и предполагает знакомство с размеренной жизнью в деревне, особенностями народной культуры и местными обычаями. Этот вид туризма включает элементы познавательного, активного и экологического туризма. В последнее время приоритетным направлением государственной политики является развитие сельских территорий. Природные и культурно-исторические условия Майнского района позволяют производить экологически чистую продукцию и развивать агротуризм (экотуризм). В связи с этим мы предлагаем создать крестьянское (фермерское) хозяйство «Русская Усадьба» по предоставлению услуг в сфере сельского агротуризма в Майнском районе Ульяновской области. Инвестиционный проект будет реализован на базе КФХ ИП «Волынщиков Н.Н.», общая земельная площадь которого на 31 декабря 2013 года составила 5810 га, из них

сельскохозяйственных угодий –5776 га, в т.ч. пашни –4376 га, пастбищ – 533 га. Основные характеристики КФХ ИП «Волынщиков Н.Н.» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Размеры КФХ ИП «Волынщиков Н.Н.»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013г. к 2011г., %
Стоимость товарной продукции, тыс. руб.	64 534	65 789	68 521	106,2
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	5705	5776	5776	101,2
в т.ч. пашня	4269	4376	4376	102,5
Численность работников, чел	30	35	38	126,7
Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	68059	67241	72007	105,8

Из расчетных данных видно, что стоимость товарной продукции за исследуемый период возросла на 6,2%, что вызвано увеличением объема продаж на 5%. Прибыль от реализации продукции в 2013 году в КФХ ИП «Волынщиков Н.Н.» составила 5 986 тыс. руб., а рентабельность продаж достигла 8,7%.

В современных условиях недостаточно заниматься только производством сельскохозяйственной продукции, в связи с этим необходимо расширение и диверсификация производства. Поэтому Волынщиков Н.Н. планирует часть своей прибыли направить на расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентацию рынков сбыта, то есть создать предприятие по предоставлению услуг в сфере агротуризма КФХ «Русская Усадьба».

Основные конкурентные преимущества КФХ «Русская Усадьба» – это высокое качество предоставляемых услуг, экологически чистая и относительно низкая себестоимость продукции, которая достигается за счет использования собственной кормовой базы, а также отсутствие конкурентов в прибрежье Ульяновской области.

По информации Министерства труда и социального развития региона, в Ульяновской области проживает 4 769 детей-инвалидов, из них 888 – с заболеванием ДЦП, в связи с этим мы планируем оказывать бесплатные конные прогулки.

Часть вырученных средств мы планируем перечислять в специальный (коррекционный) детский дом «Орбита» Майнского района Ульяновской области.

Предоставление комплекса услуг является главной целью КФХ «Русская Усадьба», к основным из которых можно отнести: проживание в комфортабельных условиях, а именно в уютных деревянных домиках; прогулки на свежем воздухе, сбор грибов и ягод, лекарственных трав; баня; бильярд; рыбалка; охота.

КФХ «Русская Усадьба» будет заниматься производством и реализацией следующих видов продукции и услуг: молоко и молочные продукты; кефир; творог; сметана; сливочное масло; сыр. Хозяйственная деятельность КФХ «Русская Усадьба» начинается с обоснования материально-денежных затрат (табл.2).

Таблица 2 - Обоснование материально – денежных затрат

Статьи затрат	Сумма, тыс. руб.	Структура, %
Всего оплата труда	1569,3	36,5
в т.ч. отчисления на социальные нужды	398,1	9,3
Материальные затраты, всего:		
- корма	168,7	3,9
- электроэнергия	99,6	2,3
-транспортные затраты	501,3	11,7
-нефтепродукты	280,0	6,5
Амортизация:		
- зданий	177,5	4,1
-машин и оборудования	10,4	0,2
-продуктивных животных	5,0	0,1
Цеховые расходы	470,8	10,9
Общехозяйственные расходы	627,7	14,6
Прочие производственные расходы	391,0	9,1
Итого	4301,3	100

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществлять следующим образом: государственная поддержка (ФЦП «Начинающий фермер») –1 500 000 руб.; собственные средства КФХ – 2 801 300 руб. (35% от предоставленной суммы государственной поддержки).

Важное преимущество сельского туризма - его быстрая окупаемость. По сравнению с другими секторами туристической индустрии микроэкономическая модель сельского туризма малозатратна, а значит, он может конкурировать с другими туристическими продуктами.

Таблица 3 – Экономическая эффективность капитальных вложений

Показатели	Сумма, тыс.руб.
Объем капитальных вложений	2 020
Выручка от продаж	6 481
Полная себестоимость	4 301,3
Прибыль от продаж	2 179,7
Налоги	130,8

Чистая прибыль	2 048,9
Денежный поток	2 241,8
Коэффициент эффективности капитальных вложений:	
- по денежному потоку	1,1
- по чистой прибыли	1,0
Срок окупаемости капитальных вложений:	
- по денежному потоку	0,9
- по чистой прибыли	1,0

Капитальные вложения являются целесообразными, так как коэффициент эффективности капитальных вложений по чистой прибыли составляет 1, а срок их окупаемости равен 1 году.

Таблица 4 – Экономические результаты хозяйственной деятельности КФХ «Русская Усадьба» за 2014-2018 гг.

Показатель	Годы				
	2014	2015	2016	2017	2018
Материально-денежные затраты всего, тыс.руб.	4301,3	4602,4	4924,6	5269,3	5638,2
Выручка от реализации услуг и продукции всего, тыс.руб.	6481,0	6934,7	7420,1	7939,5	8495,3
Прибыль от продаж - всего, тыс.руб.	2179,7	2332,3	2495,5	2670,2	2827,1

Реализация проекта КФХ «Русская усадьба» планируется в течение 5 лет. Нами осуществлен прогноз прибыли от его хозяйственной деятельности скорректированным на коэффициент инфляции (7%). Деятельность любой организации неразрывно связана с возникновением рисков. К рискам, связанным с хозяйствованием КФХ «Русская Усадьба», относятся: выпуск продукции (услуг) несоответствующего качества; инфляция затрат; негативные изменения валютного курса; транспортные риски; форс-мажорные обстоятельства, материальный ущерб.

Хоть эти риски и имеют свое место, но наличие собственных денежных средств, получение субсидий и работающего производства, позволяют снизить их до минимума.

Риски, связанные с сезонным характером деятельности КФХ, также были снижены до минимума. Так, планируемая выручка, получаемая предприятием в весеннее – летний период, в зимнее время была уменьшена в два раза.

Использованные источники:

1. Волков С.К. Сельский туризм в РФ: тенденции и перспективы развития// Экономика, предпринимательство и право. № 6(17). 2012 год. С. 32
2. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы) / URL: <http://www.rg.ru/> (дата обращения: 13.01.2014 г.)

Чучайцева А. Л.
студент
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М. К. Аммосова»
Россия, г. Якутск

ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В наши дни множество безработных людей, и это приводит к снижению объемов продукции, сокращением числа рабочих мест и работающих.

Можем предположить, что каждый четвертый человек в нашей стране был безработным. Согласно МОТ, в России безработными зарегистрировано 4,0 млн. человек. В марте 2014 года по методике МОТ уровень безработицы составил 5,4%, что очень радует, т.к. в прошедшие десять лет это было куда больше.

Росстат подвел итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости по состоянию на вторую неделю марта 2014 года.

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в марте 2014г. составила 75,1 млн.человек, или более 52% от общей численности населения страны.

В численности экономически активного населения 71,1 млн.человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,0 млн.человек - как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) в марте 2014г. составил 5,4% (без исключения сезонного фактора). Уровень занятости в марте 2014г. составил 64,9%.

Каким образом снизить уровень безработицы?

Верным решением будет - искать работу. Продолжительность поиска работы среди безработных 29,9% составляют лица, срок пребывания которых в состоянии поиска работы (безработицы) не превышает 3-х месяцев. Один год и более ищут работу 30,0% безработных (застойная безработица).

Среди сельских жителей доля застойной безработицы составила 36,4%, среди городских - 26,6%.

Наличие опыта работы в численности безработных 26,1% составляют лица, не имеющие опыта трудовой деятельности. В марте 2014г. их численность по сравнению с мартом 2013г. увеличилась на 11 тыс.человек, или на 1,1% и составила 1,1 млн.человек. В числе безработных, не имеющих опыта трудовой деятельности, 12,1% составляет молодежь в возрасте от 15 до 19 лет, 42,1% - от 20 до 24 лет, 25,1% - от 25 до 29 лет.

В марте 2014г. среди безработных доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с высвобождением или сокращением численности работников, ликвидацией организации или собственного дела, составила 18,0%, а доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с увольнением по собственному желанию - 23,2% (в марте 2013г. - соответственно 18,7% и 27,3%).

Также есть еще одна проблема: безработица среди молодежи, она заставляет задуматься...

Сейчас пора выпускных экзаменов в школах, вузах, ссузах. Естественно, школьники подадут документы в высших учебных заведениях, а студенты будут искать высокооплачиваемую работу. Что же им будет мешать найти работу?

- 1) Отсутствие у выпускников вузов требуемого работодателями стажа и опыта работы и сложность получения такого опыта;
- 2) Проблема дискриминации женщин при приеме на работу;
- 3) Проблема дисбаланса между спросом на определенные специальности на рынке труда и существующим предложением специальностей со стороны ищущих работу;
- 4) Проблема адаптации на рынке труда выпускников вузов, являющихся рядовыми запасами Российской армии;
- 5) Инфантилизм молодежи в поиске работы;
- 6) Проблема неосведомленности населения о своих правах и возможностях в поиске работы.

Таким образом, в России на долю молодежи до 25 лет сейчас приходится 27,5% всех безработных. Для решения этой проблемы Евросоюзом решено выделить 45 миллиардов евро до 2015 года. Кроме того, каждому жителю ЕС до 25 лет гарантировано предоставление места работы или производственной практики. В России программа стимулирования занятости среди молодежи и лиц с ограниченными физическими возможностями, рассчитанная на три года, будет стоить 135 миллиардов рублей. Средства выделены для стимулирования предпринимателей брать на работу социально уязвимые категории населения. Молодым людям очень трудно найти свое место в жизни общества, и они сталкиваются с серьезными проблемами при трудоустройстве. В связи с этим государство обязано эффективно решать проблемы занятости молодежи, ведь молодежь – это будущее России.

Использованные источники:

1. Социально-экономическая трансформация регионального молодежного рынка труда: Монография / Шерер И. Н. – М.: Зерцало-М, 2011. – С.69.
2. Занятость и безработица в Российской Федерации в апреле 2014 года - http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/103.htm (5.04.2014)

*Шавкунова М. Д.
студент 3 курса
Институт социально-гуманитарных технологий
Национально-исследовательский Томский
Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ОТРАСЛЬ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Статья рассказывает об эффективности интернет-маркетинга в современном мире, его инструментах и преимуществах, а также его влияние на экономику.

Ключевые слова: реклама, маркетинг, традиционный маркетинг, интернет-маркетинг, инструменты маркетинга

Многосторонние аспекты современной экономики охватывают все ее отрасли, и маркетинг в том числе. Целью последнего, как известно, является продать как можно больше товаров и услуг. В связи со сложившейся тенденцией, технологии маркетинга постоянно растут и прогрессируют. Однако рынки на сегодняшний день перенасыщены, и у предприятия-конкурента встает вопрос о выходе с рынка или укреплении его на своих позициях путем применения правильной маркетинговой стратегии.

Обратимся к традиционному маркетингу, новым обликом которого сегодня является так называемый «интернет-маркетинг», суть которого заключается в том, что на начальном этапе все соучастники находятся в соизмеримо одинаковых условиях. Представляя собой комплекс мер в интернет-среде, способствующий развитию бизнеса, данное направление возникло в 1995 году и продолжает развиваться. Схожий по структуре с традиционным интернет-маркетинг действует на качественно отличном уровне экономических отношений. Позволяя сделать товар или услугу более доступным для максимального количества потенциальных клиентов, первоначальную роль играет сбытовая политика, обходя стороной привычные подготовительные этапы, такие как маркетинговое исследование, товарная политика и пр. Таким образом, Интернет рассматривается с экономической точки зрения как отдельный крупный рынок с минимальным входным барьером и равными конкурентными возможностями.

Ведущей областью применения усилий интернет-маркетинга является сокращение транзакционных издержек. Данное условие и является ключевым в ценовой политике, поскольку цены в интернете сравнительно ниже рыночных цен, что объясняет привлекательность покупок в сети. Кроме того выгода имеется и для виртуальных малых субъектов, а именно их возможность конкурировать с крупными традиционными участниками рынка.

Товарная политика занимает следующее, после ценовых критериев, по значимости место в интрнет-маркетинге. Это связано с тем, что задачей виртуальных компаний является не продажа товара или услуги, а продвижение информации о сказанных. Иначе говоря, в сетевой экономике выигрывает тот, чье владение возможностями продвижения товара выше других, при этом количество этих товаров не имеет значения. Хорошим примером может послужить интернет-аукцион «eBay», достигший к 2013 году показателя выручки 16,4 млрд.долл, обеспечив рост на 14%, чистая прибыль при этом выросла на 9% по сравнению с предыдущим годом, и составила 2,85 млрд.долл [3].

Если же предыдущих приспособлений Интернет-маркетинга не достаточно, то в силу вступает последний – коммуникативная политика. Объясняется это невозможностью ее применения при недоступном, дороже аналогов и несоответствующем ожиданиям потребителей товаре.

Таким образом, проглядывается схожесть инструментария Интрнет-маркетинга с традиционным, который базируется на общепринятой концепции «4Р».

Значимость Интернет-маркетинга была оценена *АКАР по итогам развития российского рынка рекламы за первый квартал 2013 года [1]* и установила популярность таких направлений, как медийная и контекстная реклама в Интернете. Данную востребованность концепция приобрела благодаря известными преимущественными характеристиками самой сети Интернет.

Следует отметить, что интернет-маркетинг обладает несомненными преимуществами перед традиционным маркетингом (табл. 1).

Таблица 1 – Преимущества интернет-маркетинга

Субъекты	Преимущества интернет-маркетинга
Для предприятия, использующего интернет-маркетинг	1) возможность реализации товара на новых рынках, и на зарубежных в том числе снимает барьеры внешней торговли; 2) охватывает сегмент целевой аудитории
Для потребителей	1) выделить возможность измерения эффективности 2) отвечает потребностям клиентов (экономия времени)

Итак, для современного мира характерна тенденция быстрого изменения, а вместе и с ним компаниям приходится быстро реагировать на

текущие события. Благодаря сети Интернет сделать это гораздо проще, а с правильными знаниями в области Интернет-маркетинга компания всегда будет оставаться на высоких позициях и получать значительный прирост в ежегодном подсчете объема продаж своего товара или услуги. С активным развитием данного направления заметно вырастет его конкурентоспособность на рынке, рыночный охват, узнаваемость, а в конечном счете, и прибыль.

Использованные источники:

- 1) Вирин Ф.Ю. Интернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов. – М.: Эксмо, 2010. – С. 94.
- 2) Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2009. - С. 781.
- 3) Успенский И.В. Интернет-маркетинг. СПб.: СПГУЭиФ, 2003. - С. 197.
- 4) АКАР оценила объем российского рынка рекламы за первый квартал 2013 года./Центр гуманитарных технологий. [Электронный ресурс] URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/05/14/5939> (Дата обращения: 10.06.14)
- 5) Годовая прибыль eBay выросла до 3 млрд долл./Экономика//РБК [Электронный ресурс] URL: <http://top.rbc.ru/economics/23/01/2014/900964.shtml> (Дата обращения: 10.06.14)

*Шадченко Н.Ю., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики и менеджмента
Поволжский кооперативный институт РУК
Россия, г. Энгельс*

О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СЕТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Пути развития в логистике можно свести к трем основным направлениям: объединение организаций Российской Федерации в мировую логистическую сеть; глобальная логистика; логистика «строительного» производства.

Одним из приоритетных направлений в современной внутренней и внешней политике Российской Федерации является ускоренная интеграция транспортного и торгового комплексов в объединенное мировое логистическое пространство, оптимизация перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Группа президентских и федеральных целевых программ нацелены на достижение поставленных целей в заданном направлении («Внутренние водные пути России», «Дороги России», «Возрождение Волги», «Верфи России», «Возрождение торгового флота России»), ряд договоров и соглашений о сотрудничестве России с другими странами, Концепция

государственной экономической и транспортной политики Российской Федерации и др.

Наиболее актуальным сегодня в рамках анализируемой проблемы остается осуществляемый проект нового Дальневосточного транспортного коридора, значимый и дополнительный к уже существующим логистическим путям России через Московскую и Ленинградскую области, черноморские и каспийские морские порты.

Российские специалисты считают, что новый коридор должен связать западное побережье Соединенных Штатов Америки, Приморский край Российской Федерации и Северный Китай. За последние 5 лет из Америки в Китайская Народная Республика ежегодно доставляется более полутора миллионов крупногабаритных контейнеров. Большая часть из них транспортируется морским путём судами-контейнеровозами в японские и корейские порты, где после распределения и группировки по назначениям их отправляют в китайские порты, а затем по путям железнодорожного сообщения в северные провинции Китайской Народной Республики. Эти провинции могли бы значительно быстрее и дешевле получать грузы в контейнерах при проследовании их транзитом через Приморский край. Исследования и многочисленные расчеты показали, что если американские суда будут перевозить контейнеры в морские порты Владивостока, Находки, то сроки их доставки с западного побережья Америки до северных территорий Китая будут сокращены на 10 суток, а тарифная плата за доставку одного контейнера по такому маршруту уменьшится в среднем на тысячу долларов. Таким образом, предложенный проект может оказаться выгодным для обеих сторон, кроме того, могут быть организованы контейнерные перевозки в обратном направлении. Российские порты и железные дороги, участвующие в этих контейнерных перевозках, получают значительный доход, в частности Транссибирская железнодорожная магистраль[3].

По мнению экспертов, в российских транспортных схемах и логистических манёврах слабо учитывается тот факт, что Россия - великая речная держава, имеющая десятки тысяч километров полноводных судоходных рек, а для перемещения на одно и то же расстояние 1 т груза происходит экономия энергии в 6 раз больше, чем по железной дороге, и в 25 раз меньше, чем по автомобильной дороге, в связи с этим разумным решением представляется принять комбинацию лучесетевых (в европейской части России) и прямоугольно-сетевых широтно-меридиональных (в азиатской части России) конфигураций транспортной сети с терминальными узлами в точках пересечения магистральных железнодорожных трасс с судоходными реками.

Генеральный директор ОАО «Дальстроймеханизации» Федор Глушков в своей статье «Транспортные коридоры – основа развития

Дальневосточного региона» считает, что бурное экономическое развитие стран Азиатско-Тихоокеанского региона заставляет по-новому взглянуть на роль и место Дальнего Востока в политическом, экономическом и социальном развитии России. Основными проблемами данного региона являются удаленность от центра: слабо развитая производственная, транспортная и социальная инфраструктура. Базовыми транспортными артериями Дальнего Востока остаются Транссибирская и Байкало-Амурская железнодорожная магистрали – транспортные коридоры: «Запад – Восток-1» (Москва- Хабаровск- Владивосток)- железная дорога Трансиб, автомобильные дороги М-58, М-60, «Запад – Восток -2» (Москва-Тында – Комсомольск-на-Амуре- Ванино)[2, с.2].

Из десяти стратегических приоритетных направлений развития России до 2020 года отдельно выделено направление, являющееся важнейшим логистическим инновационным приоритетом экономического развития России. Развитие логистической инфраструктуры является на сегодняшний день национальным приоритетом. Объем инвестиций в деятельность транспорта и связи, по данным интернет-ресурсов, составляет около 2 % ВВП [1], тогда как в развитие только транспортной системы большинство развитых стран вкладывает не менее 4% ВВП. Таким образом, эта сфера деятельности обладает большим потенциалом роста.

Развитие логистического менеджмента позволит решить проблему административных барьеров. Источниками инвестирования транспортно-логистической инфраструктуры могут выступать: бюджет, частный капитал при создании платных дорог, целевые займы.

Использованные источники:

1. Транспортные коридоры - основа развития Дальневосточного региона/ Ф.Глушков// Дороги. -№ 17, 2012.-с.2-3.
2. Мясоедова, Е.Г. Анализ приоритетов развития транспортной системы в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [электронный ресурс]. URL: // <http://strategy2020.rian.ru/load/366078121>
3. http://edu.logistics-gr.com/index.php?Itemid=31&catid=27:2011-12-02-21-29-07&id=1526:2012-12-28-07-52-55&option=com_content&view=article

*Шайсултанов Д.Р.
студент 1 курса ЭФ-103
факультет информатики и робототехники
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный
технический университет»
Россия, г. Уфа*

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

В статье анализирует необходимость государственного регулирования экономики, в частности регулирование и поддержка субъектов естественных монополий и предоставления государственных и муниципальных услуг.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, естественная монополия, государственные и муниципальные услуги.

Изучение роли государства является достаточно актуальным вопросом, поскольку в условиях глобализирующейся экономики роль государства как регулирующего и контролирующего органа экономических процессов (с использованием рычагов и методов, прямых и косвенных регуляторов) является весьма значительной и важной.

Следует сказать, что современная рыночная экономика немыслима без эффективного ее взаимодействия с государством, структурами его исполнительной и законодательной власти. В настоящее время имеет место государственное регулирование экономики во всех развитых странах мира. Сегодня трудно представить современное общество, где государство не осуществляло бы активную бюджетно-налоговую политику, не регулировало бы сферу финансовых отношений, не занималось бы решением социальных и других важных для общества проблем. Другими словами, государство оказывает воздействие на экономическое, социальное благосостояние и развитие всего общества. Заметим, что особенно это важно в условиях кризисных ситуаций [1, С. 374].

В рамках государственного регулирования остановимся на рассмотрении двух направлений: регулирование естественных монополий и предоставление государственных и муниципальных услуг.

Регулирование в сфере естественных монополий приобретает огромную роль, так как качественно функционирующие естественные монополии способствуют повышению надёжности и качества предоставляемых услуг, защите интересов потребителей товаров (услуг) субъектов естественных монополий и организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности, что целом повышает эффективность функционирования субъектов естественных монополий.

В Российской Федерации система регулирования монополий только формируется и предусматривает лишь комплексное воздействие на объемы производства, процессы ценообразования и качество продукции в заранее определенной области, либо функциональное воздействие на отдельные стороны хозяйственной деятельности [3, С. 390].

Для достижения поставленных целей государство осуществляет финансирование естественных монополий [5] (рис. 1).

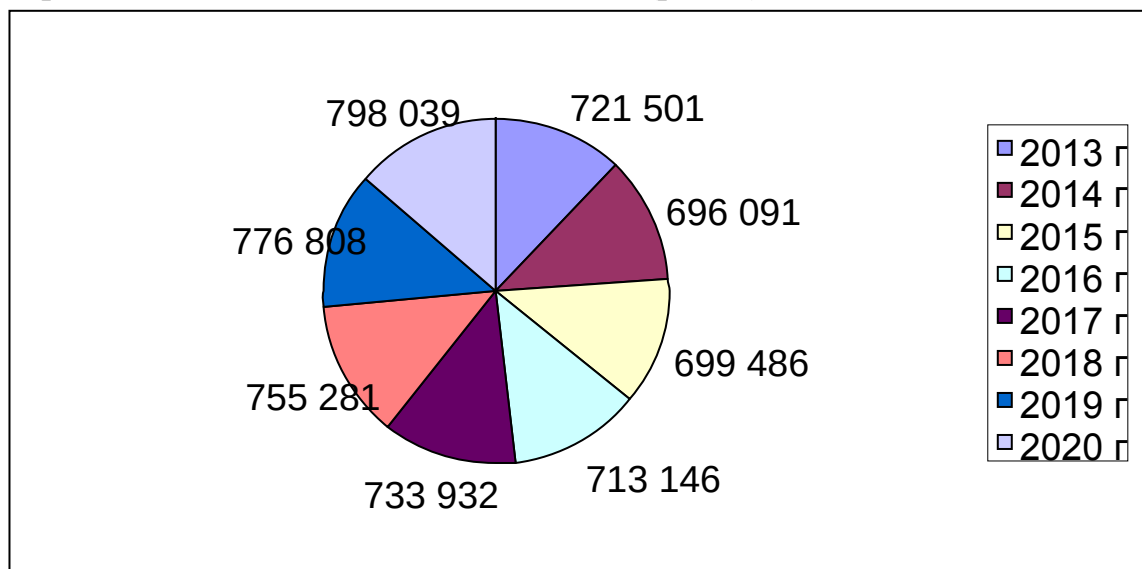


Рис.1. Объемы бюджетных ассигнований программы по увеличению эффективности функционирования естественных монополий в России

Ежегодное финансирование данной сферы нацелено на получение следующих результатов: надежность и качество предоставляемых товаров (услуг) субъектами естественных монополий; сохранение доли устраненных нарушений в общем числе выявленных нарушений в сфере государственного регулирования; обеспечение баланса интересов долгосрочного развития субъектов естественных монополий и иных регулируемых организаций и потребителей их продукции [2, С. 919].

Следующим актуальным направлением государственного регулирования является предоставление государственных и муниципальных услуг. Данное направление является достаточно востребованным, поскольку речь идет о повышении качества и доступности государственных и муниципальных услуг; снижении административных барьеров и формирование единой национальной системы аккредитации в соответствии с требованиями международных стандартов. Кроме того, актуальность качественных государственных и муниципальных услуг заключается в развитии и внедрении системы оценки эффективности деятельности федеральных органов исполнительной власти, высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, деятельности органов местного самоуправления, а также в повышении

результативности профессиональной деятельности государственных служащих [4, С.488].

Ежегодно планируется финансирование данного направления с целью совершенствования государственных и муниципальных услуг [5] (рис. 2).

В качестве результатов осуществления данной программы ожидается рост уровня удовлетворенности граждан качеством государственных и муниципальных услуг – до 90 процентов к 2018 году, а также увеличение доли граждан имеющих доступ к получению государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» по месту пребывания, в том числе в многофункциональных центрах предоставления государственных услуг – до 90 процентов к 2015 году. Также предполагается сокращение среднего времени ожидания в очереди при обращении заявителя в орган государственной власти Российской Федерации для получения государственных и муниципальных услуг до 15 минут после 2014 года и обеспечение международного признания российской системы аккредитации в 2015 году.

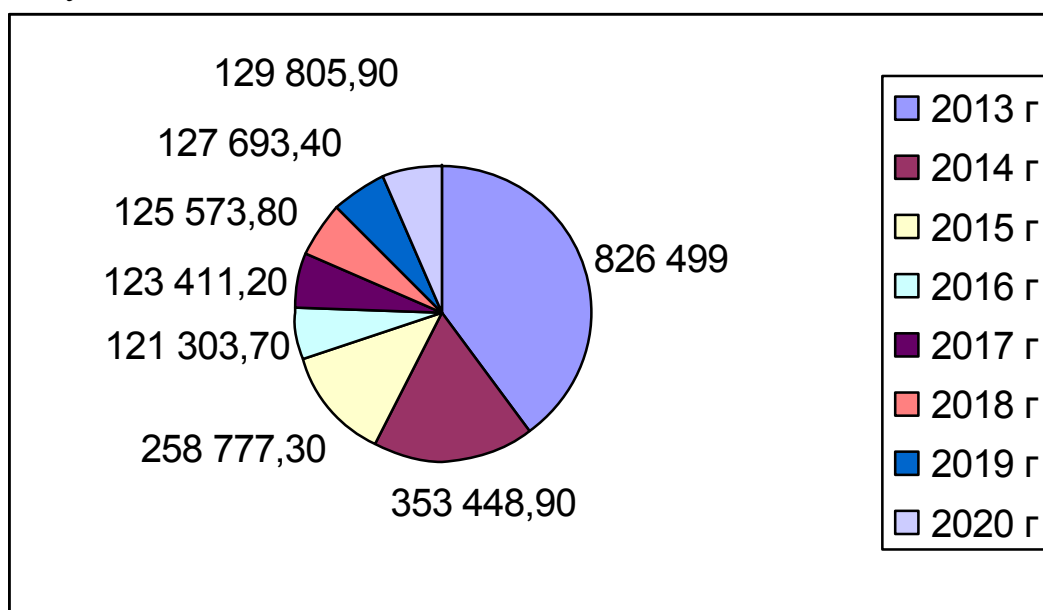


Рис.2. Объемы бюджетных ассигнований программы совершенствования государственных и муниципальных услуг

В заключении отметим, что к настоящему времени в России система государственного регулирования находится в стадии формирования. Государственному регулированию не присущ комплексный характер, оно было ориентировано до последнего времени на решение текущих задач. Многие инструменты экономической политики российского государства находятся в состоянии становления. В целом необходимо регулирование не отдельных сфер экономической деятельности, а разработка научно обоснованной, ориентированной на длительную перспективу концепции, стратегической программы государственного регулирования. В результате

чего справедливо подчёркивается необходимость совершенствования системы государственного регулирования экономики.

Использованные источники:

1. Балабанова А. В. Макроэкономика: механизмы повышения качества роста. - М.: Высшая школа, 2008. - 374 с.
2. Экономическая теория. Макроэкономика – 1,2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: учебник /под ред. Г. П. Журавлевой. – М.: Дашков и К, 2009. – 919 с.
3. Капканщиков С. Г. Макроэкономика: учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2008. - 390 с.
4. Современные макроэкономические проблемы России: учебное пособие /под ред. С. С. Носовой. – М.: КНОРУС, 2010. – 488 с.
5. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник: Статистический сборник. - М.: Росстат (ежегодное издание).

*Шайхутдинова Н. А., к.э.н.
доцент*

*Зиангирова А. Р.
студент 3го курса
Фатхуллина Д. Д.
студент 5го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ПОВЫШЕНИЕ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность изучения данной темы заключается в том, что показатели ликвидности определяют финансовое состояние предприятия, т.е. может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами [3].

Представим в таблице 1 показатели ликвидности предприятия ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов»

Таблица 1 Показатели ликвидности ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов»

Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2011 г.	
				абсолютное	относительное
Коэффициент текущей ликвидности	1,07	1,16	1,54	0,47	143,9
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,25	0,25	0,34	0,09	136
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,04	0,07	0,01	116,7

Несмотря на то, что все показатели имеют динамику к росту, они не достигают своей нормы.

Из этих показателей видно, что у предприятия очень низкая гарантия погашения долгов.

Проанализировав показатели ликвидности, мы также обнаружили следующие проблемы на предприятии:

- большая величина дебиторской задолженности;
- низкая гарантия погашения долгов.

В целях повышения платежеспособности ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов» необходимо:

- исключить из числа партнеров предприятий-дебиторов с высоким уровнем риска (собрать информацию о покупателях, т.е. данные о их финансовых результатах; тщательно проанализировать ее);

- проводить постоянную работу с дебиторами (звонки, письма с напоминаниями; начисление штрафов, пени; передача долга в агентство по сбору платежей);

- следует провести оптимизацию товарных запасов (необходимо реализовать залежалые товары; необходимо сократить расходы на приобретение товаров. Так как затраты на заготовление товаров составляют по данным бухгалтерского учета до 10% их договорной стоимости). Для этого нужно организовать централизованные закупки товаров, осуществить закупки товаров по прямым договорам, исключать приобретение товаров по взаиморасчетам [2].

Для улучшения показателей ликвидности и платежеспособности предприятия необходимо принять меры, способствующие увеличению прибыли, уменьшению стоимости материальных активов и дебиторской задолженности, а также оптимизации структуры капитала предприятия [1].

Предприняв данные меры по повышению ликвидности, предприятие сможет своевременно компенсировать свои убытки, иметь большую гарантию погашения долгов и, конечно же, иметь конкурентоспособность на рынке товаров и услуг.

Использованные источники:

1. Ковалев, В. В. Финансы. [Текст]: учебник/В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2010.-926с.
2. Шайхутдинова, Н.А. Построение системы управления дебиторской задолженностью на предприятии [Текст] / Н. А. Шайхутдинова // Материалы II международной научной конференции «Аграрные проблемы науки». Нефтегазовое дело. – 2010. – С. 56-57.
3. Шайхутдинова, Н. А. Об управлении денежными потоками предприятия [Текст] / Н. А. Шайхутдинова, М. А. Белогородова // Экономика и социум. – 2013. - №2-3 (7). – С. 413-417.

*Шайхутдинова А.Р.
студент
Селезнева А.Х., к.ю.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ ЗАКОНА О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ НА ПРЕДМЕТ КОРРУПЦИОГЕННОГО ФАКТОРА

С 1 января 2014 года вступил в силу федеральный закон №44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок, товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Анализируя практику, необходимо отметить, что сфера закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд наиболее часто подвергается возникновению коррупциогенных отношений. Наиболее ярким примером служит уголовные дела, связанные с ОАО «Оборонсервис» в 2012-2013 гг.

Изучив федеральный закон о контрактной системе, в первую очередь, стоит отметить присутствие большого количества отсылочных норм, которые подразумевают тесную взаимосвязь и зависимость от таких федеральных подзаконных актов как актов Правительства и других подведомственных ему заинтересованных органов. Коррупциогенность в данном вопросе заключается в том, что федеральные подзаконные акты, на которые ссылается закон о контрактной системе, носят очень продолжительный и затянутый характер разработки и принятия. Таким образом, федеральный закон №44 не может регулировать сферу закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в полной мере, так как нормы на которые он ссылается во множестве пунктов еще даже не разработаны. Еще одна сторона данной проблемы заключается в «свободе подзаконного нормотворчества». Т.е. все вопросы, которые не отрегулированы или же рассмотрены частично, и на которые даны ссылки на подзаконные акты органов государственной власти в федеральном законе о контрактной системе, уточняются компетентными и в то же время заинтересованными органами путем осуществления собственной нормотворческой деятельности.

Также большие, на наш взгляд, риски коррупциогенного характера носит ст.34 закона о контрактной системе, где регламентируется право заказчика заключать договор с поставщиком в устной форме в порядке и на условиях предусмотренных Гражданским кодексом российской Федерации. Применение устной сделки при государственных закупках Закон о контрактной системе допускает в следующих случаях:

1) Осуществление закупки товара, работы или услуги на сумму, не превышающую 100 тыс. рублей;

- 2) Заключение контракта на посещение зоопарка, театра, кинотеатра, концерта, цирка, музея, выставки или спортивного мероприятия;
- 3) Осуществление закупок лекарственных препаратов, которые предназначены для назначения пациенту при наличии медицинских показаний (на сумму не превышающую 200 тыс. рублей) [1].

Более того, закон не применяет к договору, совершенному в устной форме, ответственность заказчика и поставщика, как при письменной форме совершения такой сделки.

Все вышеуказанные положения Закона о контрактной системе закладывают огромный риск возникновения коррупционного фактора в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Несмотря на это, очень сложно представить на практике совершение такой устной сделки, т.к. в любом случае факт закупки будет подтверждаться чеком или накладной, т.к. сделку совершают юридические лица.

Таким образом, проанализировав Закон о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг выявлены три коррупционных фактора: «широта полномочий компетентных органов», «отказ от конкурсных процедур при определенных ситуациях», а также зависимость Федерального закона от подзаконных актов федеральных органов власти. Исходя из изложенного, можно сказать, что нововведения в сфере закупок товаров, услуг и работ для обеспечения государственных и муниципальных нужд, с одной стороны, усовершенствовали данную систему, но это привело к возникновению новых проблем, которые не стоит оставлять без внимания.

Использованные источники:

- 1) О контрактной системе в сфере закупок, товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44–ФЗ : принят Гос. Думой 7.04.2013 : одобрен Советом Федерации 10.04.2013 г. : (ред. от 01.07.2014) // СПС «КонсультантПлюс». Версия Проф.
- 2) Корякин В.М. Коррупционные факторы закона о контрактной системе [Электронный ресурс] : СПС «Гарант». Версия Проф.

*Шайхутдинова Н.А., к.э.н.
доцент*

*Галеева А.Р.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Российская Федерация, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «КОРУНД»

Управление дебиторской задолженностью и обеспечение на этой основе эффективного построения системы взаимоотношений между

подрядчиками и заказчиками осложняется несовершенством нормативной и законодательной базы в части взыскания дебиторской задолженности — отсутствует стимулирование предприятий к своевременному и полному погашению своих обязательств перед контрагентами [2].

Общество с ограниченной ответственностью ООО «Корунд», создано для осуществления строительства крупных промышленных объектов, а также крупных торговых центров и магазинов.

Крупными поставщиками ООО «Корунд» являются: ООО «АвтоДорСтрой», ООО «Автопартнер», ОАО «Уфанефтехим» структурное подразделение, ОАО «АК ВНЗМ».

Крупными заказчиками являются: ООО «Аскинские электрические сети, ОАО «АК ВНЗМ», ОАО «Интеграл».

Рассмотрим более подробно состав и структуру дебиторской задолженности ООО «Корунд» в таблице 1.

Таблица 1 Состав и структура дебиторской задолженности ООО «Корунд», тыс. руб.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютные изменения (+,-)	2013 г. в % к 2011 г.
Дебиторская задолженность всего	8286	16944	15334	7048	154,03
В т. ч. покупатели и заказчики	8095	16720	14962	6867	154,10
Прочие	191	224	372	181	101,20

Если рассматривать в целом, то дебиторская задолженность ООО «Корунд» за последние годы увеличилась почти вдвое. В 2013 году она составила 15 334 тыс. руб., по сравнению с 2011 годом увеличилась на 7048 тыс. руб., а по сравнению с 2012 годом уменьшилась на 1610 тыс. руб. По составу элементов дебиторской задолженности наибольший удельный вес составляют статья баланса покупатели и заказчики, которые в большей степени влияют на объем всей дебиторской задолженности, и в настоящее время имеет тенденцию к уменьшению.

Очевидно, что проблема управления дебиторской задолженностью не решается какими-то строго определенными мероприятиями. Каждое предприятие обладает своей собственной кредитной политикой по отношению к своим заказчикам и поставщикам. Следовательно, для каждого предприятия должна разрабатываться методика управления дебиторской задолженностью, учитывающая рыночные условия, в каких работает данной предприятие, тип производимой продукции, сложившиеся традиции делового общения с контрагентами, существующие наработки в области оптимизации уровня дебиторской задолженности и т.д.

Конкретно для данного предприятия хотелось бы предложить методику рейтинговой оценки заказчика, т.к. ООО «Корунд» часто сталкивается с тем, что после проведения работ дебитор просто не в состоянии расплатиться.

Метод рейтинговой оценки заемщика(заказчика) должен включать следующие этапы:

- формирование информационной базы анализа кредитоспособности;
- оценка достоверности представленной информации;
- предварительная оценка потенциального заемщика;
- обработка полученной информации;
- сравнительный анализ полученных финансовых коэффициентов с нормативными значениями;
- качественный анализ финансовых коэффициентов;
- определение веса финансовых коэффициентов в рейтинговом показателе;
- расчет рейтингового (интегрального) показателя организации-заемщика;
- присвоение заемщику класса (рейтинга) на основе интегрального показателя;
- заключение (вывод) по итогам оценки кредитоспособности заемщика, определение перспектив его развития для решения вопроса об условиях и возможности предоставления кредита [4].

Предложенная методика рейтинговой оценки заказчика позволяет компании на стадии заключения договора о выполнении строительно-монтажных работ выявлять ненадежных заказчиков, присваивая им соответствующий кредитный рейтинг. Использование данной методики, обеспечит строительной организации возможность эффективно управлять кредитными рисками, своевременно проводя оценку финансового состояния заказчика. Кроме того, применение рейтинговой оценки контрагентов позволяет строительной организации ранжировать заказчиков по степени их платежеспособности и дисциплинированности для выбора наиболее приоритетных проектов своей деятельности[3].

Использованные источники:

- 1 Бурмистрова, Л.М. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учеб. пособие / Л.М. Бурмистрова. -М.: ИНФРА-М, 2011.-240 с.
- 2 Лапуста М.Г., Мазурина, Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учебник . Москва : ИНФРА-М, 2010.-575 с.

*Шайхутдинова Н. А., к.э.н.
доцент
Ганеева Г. Т.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
РФ, г. Уфа*

О СОСТОЯНИИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В РФ

Раздел: социально-экономические аспекты развития современного государства.

Аннотация: в статье проведен анализ состояния основных фондов в РФ в динамике, выделены проблемы и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: основные фонды, износ основных производственных фондов, модернизация, инвестиционные ресурсы, механизмы государственно- и муниципально-частного партнерства.

Важнейшим элементом национального богатства нашей страны являются основные фонды. На их долю приходится более 90% национального имущества России.

Россия не может претендовать на лидерство в мировой экономике, если не будет иметь промышленный комплекс, способный производить конкурентоспособную на рынке продукцию. Для этого необходимо обеспечить высокий уровень техники и технологий, отвечающий требованиям международных стандартов.

Актуальность темы обусловлена тем, что анализ характеристик основных производственных фондов промышленности России показывает их высокий моральный и физический износ. По официальным статистическим данным, Россия является одной из десяти стран в мире по уровню износа основных производственных фондов. Российские федеральные ведомства оценивают данный показатель по России в 45-65%, а исследовательские центры РФ – минимум в 60-65%. На сегодняшний день границы этого показателя уже превысили критические значения. Дальнейшее же их увеличение чревато не только резким падением производства в большинстве российских отраслей, но и ускорением технологического отставания от других стран [1].

Рассмотрим степень износа основных фондов в РФ [2].

Таблица 1 Степень износа основных фондов в РФ

Годы	Степень износа основных фондов, %
2000	39,3
2001	41,4
2002	44,0
2003	43,0
2004	43,5
2005	45,2
2006	46,3

2007	46,2
2008	45,3
2009	45,3
2010	47,1
2011	47,9
2012	47,7

По данным таблицы 1 видно, что с каждым годом степень износа основных фондов увеличивается. Если в 2000 г. степень износа основных фондов составляла 39,3%, то уже в 2012 г. степень износа составляет 47,7%, т.е. почти наполовину основные фонды изношены.

Сложившаяся ситуация в стране угрожает системным кризисом производства, поэтому необходимо проведение немедленных и решительных мер. Существует два пути решения этой проблемы. Первый путь заключается в закупке оборудования за рубежом. Однако, этот путь может привести к технологической зависимости от зарубежного производителя. Вдобавок, это требует больших вложений и ведет к угрожающей зависимости от кредиторов.

Второй путь заключается в реанимации и модернизации собственного производства. Модернизация невозможна без улучшения инвестиционного климата. Основным фактором улучшения инновационного климата в России является создание благоприятной инновационной среды для привлечения инвестиционных ресурсов в развитие промышленного производства. Тесное сотрудничество иностранных компаний с российскими позволит нашей стране развивать собственную технологическую базу, а впоследствии сократит технологическое отставание от зарубежья. Также необходимо более рациональное технологическое и кадровое укрепление отечественных профильных подразделений.

Для своевременного и качественного обновления основных производственных фондов необходимо более широко использовать механизмы государственно- и муниципально-частного партнерства. Этот метод практикуется в сфере модернизации основных фондов в других странах, особенно в Китае и ЮАР [3].

Таким образом, на сегодняшний день России как стране, имеющий сравнительно масштабный промышленный комплекс, необходима немедленная модернизация производства, которая позволит производить конкурентоспособную продукцию и обеспечит нашей стране большой удельный вес в мировой экономике.

Использованные источники:

1. Шайхутдинова Н. А. Об обновлении основного капитала предприятий АПК РБ // Материалы международной научно-практической конференции «Пути повышения эффективности АПК в условиях вступления России в ВТО» – Уфа: БГАУ, 2003. Ч. 1. – с. 175-177.

2. Чичкин, А. Поизносились [Электронный ресурс] : [Российская газета] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/07/05/iznos.html>. – 16.03.2014.
3. Основные фонды [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#. – 16.03.2014.

*Шайхутдинова Н.А., к.э.н.
доцент*

Мошкина К.А.

Э302

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Российская Федерация, г. Уфа

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Проблема рационального управления прибылью малых и средних предприятий в условиях современной рыночной экономической системы в России крайне актуальна. На данном этапе происходит значительное изменение в отношении к показателю прибыли в пользу возрастания его роли в хозяйственном механизме, так как получение прибыли, которая обеспечивает процветание организации и рост ее влияния на рынке, считается одним из основных показателей ее успешного функционирования.[1]

Рассмотрим в таблице 1 состояние прибыльных и убыточных предприятий по видам экономической деятельности в 2013 году.

Таблица 1 Удельный вес прибыльных и убыточных предприятий в общем числе предприятий по видам экономической деятельности в 2013 году, %.

	Средние предприятия		Малые предприятия	
	прибыльные предприятия	убыточные предприятия	прибыльные предприятия	убыточные предприятия
Всего	82,3	17,7	82,3	17,7
из них:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	80,3	19,7	75,0	25,0
рыболовство, рыбоводство	80,0	20,0	70,6	29,4
добыча полезных ископаемых	75,6	24,4	69,5	30,5
обрабатывающие производства	80,2	19,8	81,6	18,4
производство и распределение	61,3	38,7	71,4	28,6

электроэнергии, газа и воды				
строительство	79,1	20,9	82,0	18,0
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	89,3	10,7	85,5	14,5
гостиницы и рестораны	83,3	16,7	78,3	21,7
транспорт и связь	76,5	23,5	79,2	20,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	82,8	17,2	77,8	22,2
образование	-	-	79,0	21,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	78,4	21,6	77,8	22,2
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	74,3	25,7	77,6	22,4

Исходя из данных в таблице можно сделать вывод что 82,3% средних предприятий России - прибыльные, 17,7 %-убыточные. Процент прибыльных малых предприятий России составил 82%, а убыточных - 17,7%.

Проанализировав данные, можно увидеть, что наиболее удельный вес средних и малых прибыльных предприятий (89,3%) приходится на - оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, далее занимает деятельность, связанная с гостиничным и ресторанным бизнесом.

В свою очередь наибольший удельный вес по убыточным предприятиям занимает деятельность, связанная с производством и распределением электроэнергии, газа и воды (38,7%).

Малое и среднее предпринимательство занимает очень важное место в жизни государства. Государство заинтересовано в получении максимума прибыли предприятий, ведь чем больше прибыль предприятий, тем больше будут выплачиваться налоги в бюджет государства. Следовательно, финансово устойчивое малое и среднее предпринимательство это создание новых рабочих мест, снижение остроты безработицы, поддержание требуемой деловой и инвестиционной активности.[2]

Чтобы получать максимум прибыли предприятиям необходимо проводить объективный систематизированный анализ формирования, распределения и использования прибыли, который позволяет выявить резервы её роста. Такой анализ представляет интерес, как для внутренних, так и внешних субъектов, поскольку рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, увеличивает размеры доходов учредителей и собственников, характеризует финансовое состояние предприятия.

Использованные источники:

1. Гончарук, О.В. Управление финансами предприятия [Текст]: учебник / О.В. Гончарук. – М.: ИНФРА, 2010. - 220 с.
2. Новодворский, В.Д. Об «Отчете денежных средств» [Текст] / В.Д. Новодворский, Е.А. Метелкин // Финансовое образовательное учреждение. Бух. Учет. – 2011. - №2. – С. 33–38.

*Шайхутдинова Н.А., к.э.н.
доцент*

*Резяпова Г. З.
студент 3го курса
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Иностранные инвестиции, как известно, являются фактором экономического роста, дополнительным источником капитальных вложений в национальное производство товаров и услуг. В условиях глобализации с увеличением масштабов международного перемещения капитала роль инвестиций, как важного фактора экономического развития только возрастает [1].

Создание в Республике Башкортостан благоприятного, конкурентоспособного инвестиционного климата, наращивание объемов привлекаемых в республику инвестиций, а вместе с ними новейших технологий, разработок и новых рабочих мест является ключевым вопросом в деятельности Правительства Республики Башкортостан.

В рейтинге, формируемом "Forbes", по 30 лучшим городам России по удобству для ведения бизнеса в 2012 году столица Башкортостана г.Уфа заняла 2-е место. В рейтинге конкурентоспособности регионов Республика Башкортостан спустилась на 7-е место [3].

По итогам 2013 года в экономику Республики Башкортостан привлечено иностранных инвестиций из 23 стран мира на сумму 596,5 млн. долларов США, или 190,2% к уровню 2011 года. [2].

Динамика объема иностранных инвестиций, поступивших в республику, представлена в таблице 1.

Таблица 1. Динамика привлечения иностранных инвестиций в РБ за 2007-2013 годы (тыс. долларов США)

Наименование показателя	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего инвестиций, в том числе:	61276,6	319617,1	178004,6	169248,6	506846,2	313564,4	59506,6
прямые	32230,1	125154,5	1065448,1	68674,7	51652,5	92863,2	61231,5

инвестиции							
портфельные инвестиции	4548,9	3952,7	3605,9	16271,4	10045,2	14793,4	8654,8
прочие инвестиции	24497,6	190509,9	68950,6	84302,5	435148,5	205907,8	526620,3

Из таблицы видно, что наибольший удельный вес в структуре привлеченных иностранных инвестиций занимают прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (торговые и прочие кредиты), составив 88,3%. Доля прямых инвестиций составила 10,3%, портфельных – 1,4%.

Основной объем полученных в 2013 году иностранных инвестиций в республике по-прежнему направлен в сектор обрабатывающих производств, в том числе на развитие производства нефтепродуктов, производства прочих неметаллических минеральных продуктов.

Структура полученных иностранных инвестиций по видам экономической деятельности по итогам 2013 года представлена на рисунке 1.

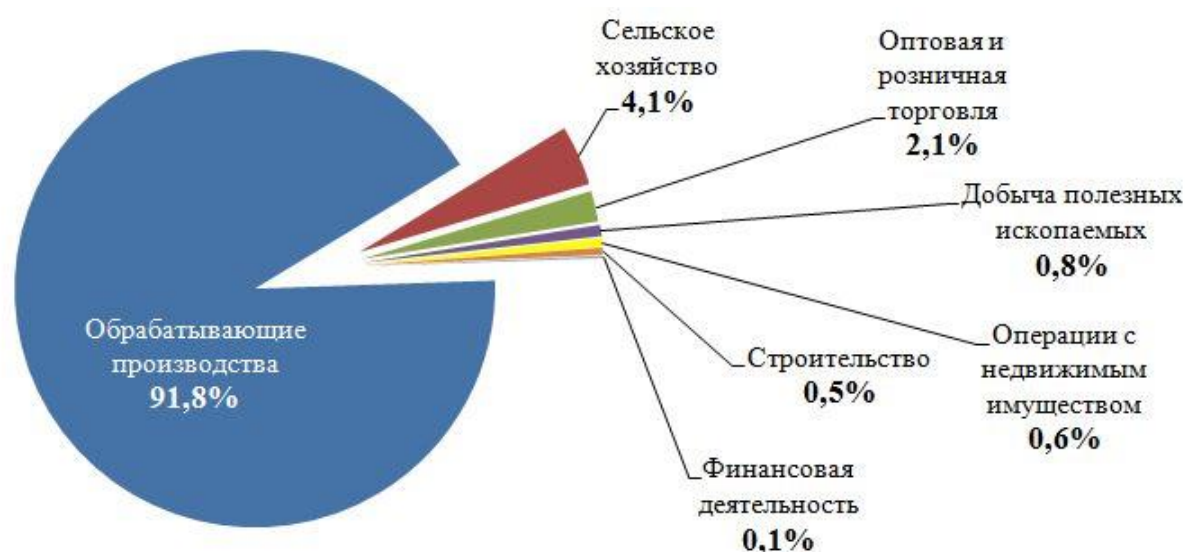


Рисунок 1. Структура полученных иностранных инвестиций по видам экономической деятельности за 2013 год.

Из рисунка видно, что 91,8% из всего объема инвестиций в РБ направлено на развитие обрабатывающего производства, что составляет 1660529,5 млн. руб, на сельское хозяйство 473403,0 млн. руб, что составляет 4,1% из всего объема инвестиций.

Основной приток иностранных инвестиций обеспечен реализацией проектов следующими компаниями: ОАО "Газпром нефтехим Салават" (прочие инвестиции из Нидерландов, Франции, Германии), ООО "Башкирская мясная компания" (прямые инвестиции из Кипра), ОАО "Каустик" (портфельные инвестиции из Казахстана, Кыргызстана, Кубы,

Азербайджана, Турции и других стран), ОАО "ГлавБашСтрой" (прямые инвестиции из Кипра) и тд.[3]

Накопленный в Республике Башкортостан иностранный капитал на 98,1% сформирован за счет поступления инвестиций из следующих стран: Кипр (296,3 млн. долларов США, что составляет 37,2% от всего объема инвестиций), Австрия (156,7 млн. долларов США – 19,7%), Нидерланды (122,1 млн. долларов США – 15,3%), Германия (104,7 млн. долларов США – 13,1%), Швеция (13,0 млн. долларов США – 1,6%) и т.д. [3].

Несмотря на создание благоприятных условий для инвесторов, остается ряд проблем, вызывающих обеспокоенность иностранных партнеров. Многие крупные иностранные компании отмечают такие проблемы, как: наличие политических рисков, непрозрачность бизнеса, невысокий уровень развития инфраструктуры регионов России. В работе Правительства Республики Башкортостан по привлечению инвесторов необходимо учитывать эти факторы [3].

На наш взгляд, для придания позитивной динамики процессу привлечения иностранного капитала в экономику Республики Башкортостан необходимо продолжить работу по следующим направлениям:

- улучшение инвестиционного климата в республике;
- создание подготовленной для инвестиций инфраструктуры;
- активизация работы с потенциальными иностранными инвесторами, международными организациями, банками, контакты с дипломатическими представительствами, консульскими учреждениями и органами государственной власти зарубежных стран и их субъектов;
- содействие созданию в Республике Башкортостан производства конечной продукции с иностранным участием;
- стимулирование привлечения передовых иностранных технологий и иностранных инвестиций в обрабатывающие отрасли.

Проблему высоких рисков, на наш взгляд, можно решить путем страхования рисков в страховых компаниях. Необходимость страхования особенно ярко выражено в сельском хозяйстве, где особый риск представляет неурожайность.

Необходимо повысить информационную открытость, чему способствует рейтинговая книга региона, выставки, презентации предприятий республики. Это даст возможность представить предприятие и выпускаемую им продукцию, чем можно заинтересовать потенциальных иностранных инвесторов.

Так же в целях стимулирования инвестиционной активности и улучшения инвестиционного климата в республике, немаловажным было бы осуществление финансирования через систему льготного налогообложения, а так же должно быть государственное сопровождение инвестиционных проектов. На наш взгляд, развитие инвестиционной деятельности

невозможно без вмешательства государства в инвестиционный процесс. Мы предлагаем совершенствовать инвестиционную политику путем регулирования такими инструментами управления, как экономические, правовые и административные.

Использованные источники:

1. Зубченко, Л. А. Иностранные инвестиции [Текст] : учебное пособие / Л. А. Зубченко. – М. : КНИГОДЕЛ, 2006. - 160 с.
2. Россия в цифрах: Краткий статистический сборник [Текст] / Росстат-М. 2013 г.
3. Официальный сайт Республики Башкортостан: Инвестиции и финансы. Режим доступа: http://www.bashkortostan.ru/investment_and_finance/

*Шакирова А.А.
студент 2 курса
ФГАОУ ВПО КФУ*

Россия, г. Набережные Челны

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Применительно к вполне благополучному предприятию методы и приемы финансового анализа имеют профилактическое значение, так как позволяют выявить возможную опасность для экономического «здоровья» этого предприятия. В то же время использование этих методов по отношению к неплатежеспособному предприятию способствует принятию правильного решения по преодолению возникшего кризисного состояния.

Необходимым условием организации производства продукции является обеспечение его материальными ресурсами: сырьем, материалами, топливом, энергией, полуфабрикатами и т.д. В процессе потребления материальных ресурсов в производстве происходит их трансформация в материальные затраты, поэтому уровень их расходования определяется через показатели, исчисленные исходя из суммы материальных затрат.

Анализ эффективности использования материальных ресурсов целесообразно проводить по следующей схеме:

- 1) сопоставление темпов роста материальных ресурсов с темпами роста выручки от реализации продукции (работ, услуг);
- 2) определение коэффициента оборачиваемости материалов и средней продолжительности оборота;
- 3) расчет относительного высвобождения средств из оборота в результате ускорения их оборачиваемости или, наоборот, вовлечение в оборот дополнительных средств в результате замедления оборачиваемости материальных ресурсов;

4) факторный анализ влияния оборачиваемости материальных ресурсов на выручку от продаж.⁴⁰

Коэффициент оборачиваемости материальных ресурсов определяется по следующей формуле:

$$K_{ом} = S/M, \quad (1.1)$$

$K_{ом}$ – коэффициент оборачиваемости материальных ресурсов;

S – себестоимость реализованной продукции;

M – средняя величина материалов.

Оборачиваемость материальных ресурсов показывает скорость их списания в связи с продажей товаров, продукции, работ, услуг по обычным видам деятельности.

Показатель оборачиваемости материальных ресурсов может быть существенно уточнен, если вместо выручки от продажи использовать для расчета специальный, присущий запасам в целом оборот, а именно – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Рост оборачиваемости материальных ресурсов свидетельствует об эффективности и экономном использовании материальных ресурсов, интенсификации процессов снабжения, производства и сбыта. Снижение оборачиваемости материальных ресурсов отражает опережающий рост материальных ресурсов по отношению к росту себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг или более медленное снижение материальных ресурсов по сравнению со снижением себестоимости.

Диспропорция запасов материальных ресурсов по отношению к себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг может выражаться или в избыточных остатках сырья, материалов и незавершенного производства, или в избыточных остатках готовой продукции и товаров.

В первом случае относительный рост запасов сырья, материалов и незавершенного производства может означать увеличение объемов производства, торговли и т.д., которому пока не соответствуют объемы продаваемых товаров, продукции, работ, услуг, или замедление производственных процессов и процессов обращения, обусловленное технологическими причинами.

Во втором случае относительный рост запасов готовой продукции и товаров может отражать снижение спроса на готовую продукцию и товары предприятия.

Снижение оборачиваемости материальных ресурсов служит основанием для проведения тщательного анализа организации производственно-хозяйственных процессов, эффективности маркетинговой политики.

⁴⁰ Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник / Ковалева В.В. – М.: ТК Велби, 2008. – 1024с.;

На основе такого анализа могут быть определены необходимые мероприятия по ускорению оборота (они могут касаться загрузки производственных мощностей, сменности работы оборудования, оптимальности номенклатуры выпускаемой продукции и т.п.).

Срок хранения материалов определяется по формуле:

$$T_m = 360/K_{om}, \quad (1.2)$$

T_m – срок хранения материальных ценностей.

Данный показатель является дополнительным по отношению к оборачиваемости материальных ресурсов.⁴¹

Использованные источники:

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник / Ковалева В.В. – М.: ТК Велби, 2008. – 1024 с.;
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ – М.: Бухгалтерский учет, 2008. – 253 с.

Шакирова А.И.

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Сейчас банкам, чтобы держаться на плаву, приобретать новых клиентов и удерживать старых, приходится идти в ногу с быстро меняющимся и развивающимся миром. Для удовлетворения постоянно меняющихся потребностей клиентов банкам необходимо периодически внедрять новые услуги или совершенствовать уже существующие. Нововведения влекут за собой различные риски [4]. Основным банковским риском, особенно в российской практике, является кредитный риск.

Кредитный риск может быть определен как неуверенность кредитора в том, что должник будет в состоянии и сохранит намерения выполнить свои обязательства в соответствии со сроками и условиями кредитного соглашения. На фоне правовой неопределенности вопросов, связанных с кредитованием, перед банками возникает целый ряд проблем снижения рисков и устранения случаев мошенничества [1].

В современных условиях значение повышения уровня управления кредитным риском в сфере банковской деятельности существенно возрастает в связи с усилением конкуренции на рынке предоставления кредитного продукта. Другой не менее важной причиной углубленного внимания к этой проблеме является неустойчивость финансового положения заемщиков, работающих в разных сферах экономики [2]. Именно с этими проблемами

⁴¹ Ефимова О. В. Финансовый анализ – М.: Бухгалтерский учет, 2008. – 253 с;

сталкиваются современные банки в своей деятельности. Проблемами, порождающими риск в сфере кредитования частных лиц так же является:

1 Риск непогашения кредита, который означает опасность невыполнения заемщиком условий кредитного договора (полного и своевременного возврата основной суммы долга, а также выплаты процентов и комиссионных);

2 Риск просрочки платежей означает опасность задержки возврата кредита и несвоевременной выплаты процентов;

3 Риск недополучения прибыли, что ведет к высоким процентам на кредиты.

4 Риск недостоверности данных о клиентах.

Качественное управление риском повышает шансы коммерческого банка добиться успехов в долгосрочной перспективе.

Процесс управления риском достаточно динамичен и его эффективность во многом зависит от быстроты реакции на изменение условий рынка, экономической ситуации в целом, финансового состояния коммерческого банка. Особое значение в решении рискованных задач играет интуиция, которая представляет собой способность находить правильное решение проблемы и инсайт, т.е. осознание решения некоторой проблемы. В процессе управления риском следует учитывать следующие правила [3]:

- нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;

- всегда нужно помнить о возможных последствиях риска;

- нельзя рисковать многим ради малого;

- положительное решение, связанное с риском, принимается лишь при отсутствии сомнений;

- всегда существует несколько решений рискованных задач.

Основными методами по снижению риска являются такие как: лимитирование, диверсификация портфеля, резервирование, страхование, обеспечение обязательств и распределение.

Лимитирование кредитных рисков на конкретного заемщика включает ограничение всех инструментов, содержащих элементы кредитного риска: кредиты заемщику, кредиты связанным (официально или неофициально) компаниям, выданные поручительства.

Резервирование является одним из основных способов управления кредитным риском. Кредитная организация осуществляет формирование резерва по кредитным рискам. Резерв формируется Банком при обесценении ссуды (ссуд), то есть при потере ссудой стоимости вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде перед Банком.

Основная задача диверсификации кредитного портфеля – существенное улучшение его качества, минимизация рисков, снижение доли

и уровня проблемной задолженности, формирование дополнительных доходов в первую очередь комиссионных.

Страхование применяется в целях снижения рисков обеспечения – утрат залога. Оно позволит компенсировать различного рода потери в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств.

Снижение риска может быть достигнуто путем его распределения между участниками сделки в виде включения риска в стоимость услуг: в процентную ставку (рисковая надбавка), комиссию, штрафные санкции.

Обеспечение обязательств заключается в том, что банк снижает кредитные риски путем принятия в залог движимого и недвижимого имущества, имущественных прав, прав требования, гарантий и поручительств.

Структура управления кредитным риском должна быть сформулирована таким образом, чтобы в последующем можно было эффективно выполнять поставленные цели кредитной организации. Необходимо правильно использовать имеющиеся ресурсы и иметь возможно гибко реагировать на изменения и возможные риски. У банков есть возможность страховать риски путем повышения процентов, но от этого страдают клиенты, поэтому нужно выработать такую систему, чтобы были застрахованы и физические лица [1].

Использованные источники:

- 1 Саяхова, Э.В. Риски при кредитовании физических лиц [Текст] / Э.В. Саяхова, Л.Р. Давлетова // Информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. – 2012. - С. 66-67.
- 2 Саяхова, Э.В. Роль управления банковскими рисками в современных условиях [Текст]: // Актуальные проблемы управления современным обществом: посткризисное развитие и модернизация (экономические, социальные, философские, правовые тенденции): Материалы международной научно-практической конференции (27 декабря 2011 г.). – В 3-х ч. – Ч. 3 / Отв. ред. В.И. Долгий. – Саратов: ИЦ «Наука», 2012. – С. 15-16.
- 3 Хетагуров, А.Н. Методы управления банковскими кредитными рисками [Электронный ресурс] / А.Н.Хетагуров // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2011.
- 4 Саяхова, Э.В. Современные проблемы управления операционными рисками банка [Электронный ресурс] : // Электронное научно-практическое периодическое издание / Отв. ред. А.А. Зарайский. - Экономика и социум, 2014. - №1. – Режим доступа: <http://www.iupr.ru> .

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА, ПЛАНИРОВАНИЯ. ОЦЕНКА (ПОКАЗАТЕЛИ) ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА

Для повышения эффективности бизнеса важно научиться оценивать факторы, которые влияют на ее рост, соотносить эффективность ежедневных операций со стратегическими целями. При этом особую роль играют показатели эффективности, которые дают предприятию возможность не только оценить свою работу, но и сравнить полученные результаты с аналогичными показателями конкурентов, поставщиков, клиентов. Философия показателей эффективности проста: «Если вы пытаетесь чем-то управлять, вы должны уметь это измерять. До тех пор, пока что-то не измеряется, на него не обращают внимания».

Система показателей эффективности бизнес-процессов может складываться из трех основных потоков информации:

информация о качестве продукции или услуги, степени ее соответствия, установленным и прогнозируемым требованиям клиента, стабильности и воспроизводимости параметров продукта;

информация о качестве процесса, его эффективности и ресурсоемкости, стабильности и воспроизводимости параметров процесса;

3) информация о степени удовлетворенности клиента, возможности и выполнимости предвидимых потребностей клиента.

При процессно-задачном подходе управления система показателей эффективности строится на основе анализа бизнес-процессов и решаемых ими задач. В результате определяются значимые для предприятия области, в которых назначаются показатели, подлежащие регулярному измерению. В каждой области задаются цели, согласованные со стратегией, а для оценки достижения этих целей формируются показатели эффективности деятельности. Именно такой подход позволяет согласовать измеряемые показатели эффективности со стратегическими целями предприятия.

Показатели эффективности – это количественные характеристики изучаемого процесса, позволяющие оценить результативность и эффективность деятельности отдельных задач, бизнес-процессов и предприятия в целом.

Система показателей, построенная в рамках процессного подхода, структурируется по следующим направлениям:

- показатели затрат деятельности отдельных бизнес-процессов и предприятия в целом;
- показатели стоимости создаваемой продукции (стоимость выходного продукта, в том числе промежуточного)

- абсолютные и относительные показатели эффективности бизнес-процессов и деятельности предприятия в целом.

Абсолютные показатели эффективности – показатели в форме абсолютных величин, то есть выражаются в натуральных, стоимостных или трудовых единицах измерения.

Относительные показатели эффективности представляют собой результат деления одного абсолютного показателя на другой и выражают соотношение между количественными характеристиками исследуемого процесса. Как правило, представляется в виде коэффициентов или процентов.

Система процессного управления предусматривает двухступенчатую систему показателей:

1. Показатели, по которым исполнитель бизнес-процесса оценивает результативность и эффективность своего процесса и задач, входящих в его состав;

2. Интегральные показатели эффективности, по которым оценивается результативность и эффективность всех бизнес-процессов, и, следовательно, деятельности предприятия в целом.

К примеру для бизнес-процесса «Информационное обеспечение» можно выделить следующие показатели эффективности:

Информационное обеспечение		
Степень морального износа второго рода для программного обеспечения	$\text{Им2} = (1 - \text{Ву} / \text{Вн}) \cdot 100\%$	Ву и Вн – соответственно производительность (выработка) устаревшего и нового программного обеспечения.
Метод функциональной точки. Данный метод используется для приблизительной оценки стоимости создания и внедрения информационной системы (ИС) в зависимости от требований пользователя.	$Z_{\tau}^{\text{инт}} = Z_{\tau}^{\text{факт}} + \sum_{t=\tau}^T (1+E)^{-t} \cdot Z_t^{\text{ож}} ,$	где $Z_{\tau}^{\text{инт}}$ – оценка интегрированных затрат по проекту в момент τ ; Е – норма дисконтирования, отражающая временной характер финансовых ресурсов; $Z_{\tau}^{\text{факт}}$ – дисконтированная сумма фактически произведенных интегральных затрат на момент τ ; Т – период жизненного цикла системы;

		$\sum_t^{out}$ - оценка интегральных затрат на проект в периоде t.
длительность обработки информации при решении задачи (в час.)	$t_2 = Q_{оп} / N_{об},$	где $V_{об}$ — быстродействие работы ЭВМ; $Q_{оп}$ — объем операций, выполняемых ЭВМ по обработке данных при решении задачи, определяемый различными способами, например, в работе предлагается эту величину рассчитывать как произведение объема вводимой информации на предполагаемое количество операторов, реализуемых алгоритмом определенного класса задач, т.е. $Q_{оп} = Q_{вв} \cdot R$ где R — число операторов, приходящееся на один байт вводимой информации, характерное для определенного класса задач.

Шакирова Л.Р.
студент 1 курса ЭФ-103
факультет информатики и робототехники
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный
технический университет»
Россия, г. Уфа

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО. ПЕРВЫЕ УРОКИ

В статье анализируют первые итоги вступления России во Всемирную торговую организацию, а именно относительно системы образования, швейной промышленности, а также метрологии и стандартизации.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, образование, швейная промышленность, метрология, стандартизация.

Стабильный положительный экономический рост является одной из основных экономических целей правительства любой страны. Начиная с 1992 года, в России осуществлены кардинальные системные преобразования, позволяющие говорить о создании основ рыночной экономики в стране, что согласуется с принципами и правилами Всемирной торговой организации.

22 августа 2012 года Российская Федерация стала членом Всемирной торговой организации. Вступление России в ВТО придаёт экономическим

реформам необратимый характер и ориентирует их проведение на внешнеэкономическое и политическое сотрудничество.

Сосредоточим своё внимание на оценке первоначальных итогов членства России в ВТО на примере системы образования, швейной промышленности, а также метрологии и стандартизации.

Задача ВТО состоит в обеспечении доступности и качества образовательных услуг для их потребителей с одной стороны, а с другой – в обеспечении гарантий образовательных учреждений, реализующих образовательные программы и открывающих свои кампусы (университетские городки) за рубежом. Став членом ВТО, Россия присоединилась к ряду обязательных соглашений, в том числе Генеральному соглашению по торговле услугами (ГАТС), которое регулирует представление услуг в области образования.

Необходимо отметить, что вступление России в ВТО, во-первых, может стать толчком к возрождению российских технических вузов. Во-вторых, огромным шагом в развитии отечественного образования станут фактически гарантированное успешное завершение Болонского процесса и повсеместное признание дипломов российских вузов. Следовательно, процесс приведения системы отечественного образования в соответствие со стандартами ВТО – важная задача, в рамках общего процесса присоединения России к ВТО и вхождения в мировое образовательное пространство [6, С. 17-19].

Рассмотрим влияние вступления России во Всемирную торговую организацию на развитие внешнеторговой деятельности, в частности в швейной промышленности. Результатом данного процесса является снижение тарифных пошлин. При этом таможенные пошлины с 2012 года постепенно сокращаются до 2015 года, а с 2016 года будут иметь нулевое значение (рис.1).

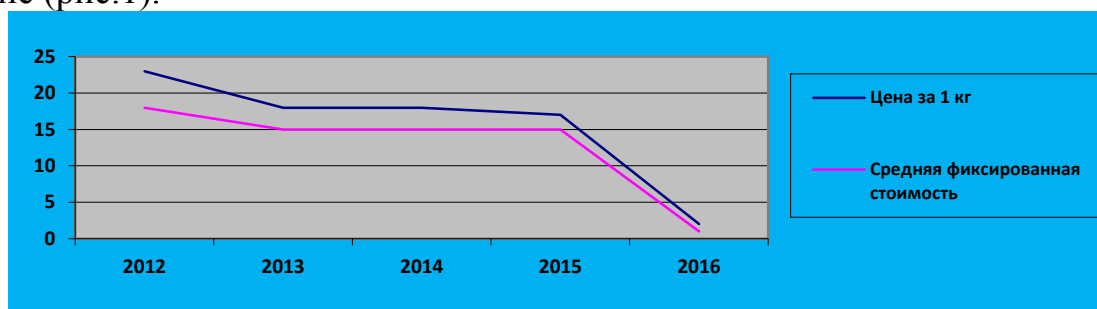


Рис. 1. Изменения таможенной пошлины на швейную продукцию с 2012 по 2016 годы, евро

Однако, такой оптимистичный прогноз далеко не однозначен с точки зрения нелегального ввоза товаров. С 2013 по 2015 годы будет идти снижение таможенных пошлин практически на все основные виды продукции швейного производства. Таким образом, через 2 года, в 2016 году, ввозные пошлины будут отменены. Однако, несмотря на усиленную

борьбу с контрабандным товаром, 50% продукции лёгкой промышленности ввозится нелегально до настоящего времени, поэтому нет никакой уверенности в том, что вступление в ВТО поможет в кратчайшие сроки справиться с данной проблемой [2, С.10-15].

Одним из положительных моментов вступления в ВТО для предприятий швейной промышленности является уменьшение ввозных пошлин на качественное сырьё и оборудование. Несомненно, это простимулирует рынок российских производителей к созданию конкурентной продукции, к применению инновационных технологий, к поиску новых рынков сбыта за рубежом. При этом для предприятий швейной промышленности одним из наиболее эффективных способов «выживания» остаётся механизм экспортного финансирования, объёмы которого стремительно увеличиваются [1, С. 57-60] (рис.2).

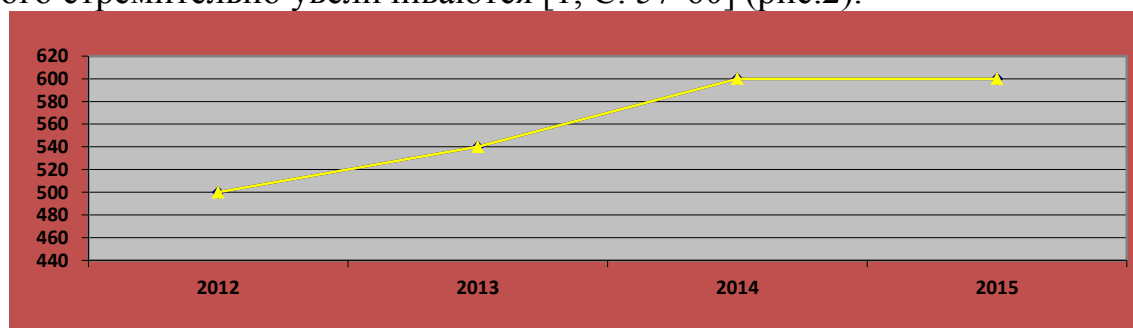


Рис. 2. Объём экспортного финансирования швейной промышленности с 2012 по 2015 годы, тыс. руб.

Тщательно выстроенная внешнеэкономическая политика ВТО поможет не только сохранить предприятия швейной промышленности России, но и занять им свою долю рынка в мировой экономике.

Следующим аспектом в рамках данного исследования является метрология и стандартизация. Как член ВТО Россия обязана выполнять условия оформления документов этой организации, в частности соглашения по техническим барьерам в торговле.

В настоящее время по измерительным возможностям Россия занимает третье место в мире, уступая США и Германии. По данным исследований, проведённых в странах-членах ВТО (Германия, Великобритания, Канада, Австралия, Франция), влияние стандартизации на рост ВВП составляет более 27%, на рост производительности труда – 30%. По мнению зарубежных специалистов, стандарты и деятельность по оценке соответствия влияют примерно на 80% факторов в цепочке создания ценности продукта [5, С. 6-10].

Работа по совершенствованию законодательной базы в области стандартизации начата ещё в начале 90-х годов [3]. Ныне разработана Концепция развития национальной системы стандартизации РФ на период до 2020 года, которая предусматривает пересмотр или отмену устаревших стандартов ежегодно, обновление стандартов в приоритетных отраслях

экономики, достижение показателей гармонизации национальных стандартов с международными на уровне 65-70% [4, С. 52-62] (рис. 3).

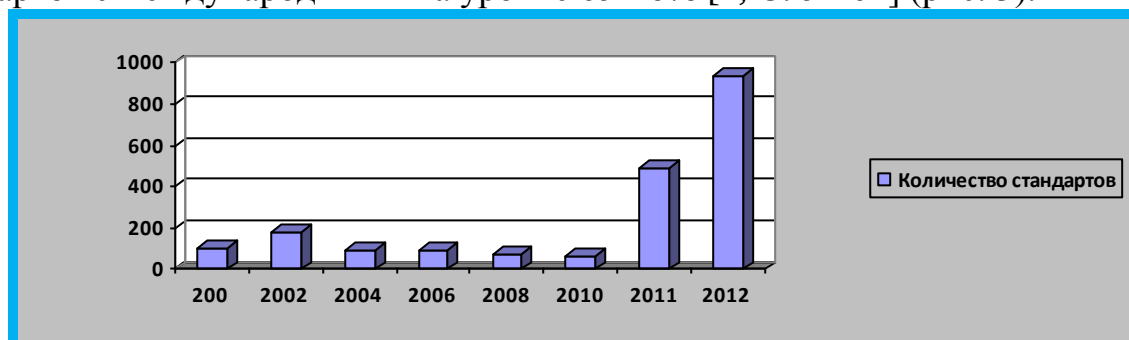


Рис. 3 Динамика разработки межгосударственных стандартов

Данный вопрос в рамках членства России в ВТО становится особенно актуальным, поскольку контроль за обеспечением единства измерений, участие в разработке стандартов и освоение передовых методов управления качеством способствуют повышению конкурентоспособности, развитию бизнеса и росту качества жизни людей.

В заключении отметим, что вступление России в ВТО способствует приведению экономических и торговых законов в соответствие с международными стандартами и улучшению инвестиционного климата для иностранных предприятий. Вступив на путь экономической реформы, отказавшись от государственной монополии внешней торговли, создав реальную тарифную систему, Россия может и должна развивать связи со странами рыночной экономики, на основе общих принципов, принятых в мировом хозяйстве. Решение обозначенного комплекса вопросов приведёт в целом к развитию экономики России, развитию торговли, экономических отношений и культурному обмену на международном уровне.

Использованные источники:

1. Бурденко Е.В., Быкасова Е.В. Влияние вступления Российской Федерации в ВТО на развитие внешнеторговой деятельности в швейной промышленности// Финансы и кредит. – 2013. - № 9.- с. 57-60.
2. Бурденко Е.В., Быкасова Е.В. Механизм экспортного финансирования, как инструмент государственной поддержки экспорта швейной промышленности// Финансы и кредит. - 2011.- № 37.- с. 10-15.
3. Материалы из доклада руководителя Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии Г.И.Элькина на расширенном заседании Коллегии 27 марта 2013 года.
- 4.Окрепилов В.В. Перспективы развития стандартизации как инструмента инновационного развития// Проблемы прогнозирования. - 2013. -№ 1 (36).- с. 52-62.

5. Окрепилов В.В., Иванова Г.Н. Метрология и стандартизация как ключевые факторы эффективного регулирования рынка в условиях Таможенного союза и ВТО// Экономика и управление. – 2013. - №8. – с.3-10.
6. Тюрина Л.Г. Образование и наука России при ВТО// Вестник высшей школы. – 2013. - №1. – с. 17-19.

Шакирова Ю. И.
студент 4 курса
экономический факультет
Голубева С.А., к.э.н.
преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная
сельскохозяйственная академия им. П.А. Столыпина»
Россия, г. Ульяновск

ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: валютный курс, выгодность контракта, риск - менеджеры, ожидаемые результаты, прибыль предприятия.

Для осуществления торговых и финансовых операций между странами устанавливают определенное соотношение между их национальными денежными единицами. Денежной единицей страны, в свою очередь, называют национальную валюту. Соотношение же национальных валют является валютный курс. Различают два режима валютных курсов. Это фиксированный и плавающий. Валютный курс будет варьироваться в зависимости от того, установлен ли в стране режим фиксированных или плавающих курсов.

Из-за того, что курсы валют постоянно изменяются, цена покупаемого или продаваемого товара может сильно отличаться от ожидаемой. В конце концов контракт, который изначально был прибыльным, может оказаться невыгодным [1].

Предприятия, которые совершают закупку в одной денежной валюте, а доход получают в другой, постоянно находятся в напряжении от нестабильности валютных курсов и часто страдают от их колебаний. Склонность к этому риску определяется расхождением размеров активов и обязательств в тех или иных денежных единиц. Если предприятие имеет мультивалютный портфель, всегда будет существовать вероятность того, что курс валюты будет одним в момент подписания договора и совсем другим в момент выполнения платежных обязательств по этому договору. При предъявлении счета на оплату, предприятие рассчитывает свою прибыль по состоянию курса валют на день заключения сделки, а ко дню оплаты товара покупателем, прибыль предприятия будет иной. В итоге,

реальный заработок предприятия от данной сделки уменьшится на эту разницу, другими словами у предприятия появляется балансовый убыток.

Как правило, предприятие, которое занимается внешнеэкономической деятельностью, одновременно выступает в роли, как экспортера, так и импортера. Поэтому определить различия между валютными рисками для данного предприятия достаточно проблематично, но они существуют. Риск для импортера связан с увеличением курса иностранной валюты в промежуток времени от даты подтверждения заказа и даты оплаты. Риск экспортера заключается в снижении курса валют в период заказа товара на поставку до выполнения платежных обязательств заказчиком или в период обсуждения различного рода деталей с заказчиком [2].

Для того чтобы уменьшить убытки от скачков валют, предприятию потребуется учитывать и корректировать риски связанные с ними. Однако большинство отечественных организаций считают валютные риски для себя незначительными. По их мнению, расходы, необходимые для управления рисками, выше потенциальных потерь, которые организация может понести в результате валютных изменений. Анализ же денежных потоков показал, что малые потери по каждой отдельной валюте в сумме превращаются в весомые финансовые убытки. Кроме того, реальный убыток проявляется только в момент выставления счета оплаты продавцом покупателю. На самом деле эти убытки появляются намного раньше – при заключении договора в конкретной валюте. А это значит, что при заключении договора, нужно быть готовым к финансовым последствиям. Поэтому, предприятию следует делать комплексную оценку валютных рисков по каждому контракту предприятия на конкретных срок.

Для выявления и управления валютными рисками необходимы риск - менеджеры, которые в свою очередь определяют, учитывают риски и находят решения для управления ими. Далее за работу берутся работники финансового отдела, которые используют решения риск - менеджеров в своих подсчетах. Как правило, руководят этим процессом финансовые руководители. Их как поощряют за прибыль, так и наказывают за убытки. Часто организации на этапе внедрения методики управления рисками прибегают к услугам консультантов.

Однако, большинство специалистов не рекомендуют на начальном этапе управлять валютными рисками финансовым директором, так как он может предоставить руководству «идеальную» отчетность, «утаив» результаты валютных колебаний. Если же в дальнейшем это произойдет и управление валютными рисками войдет в его обязанности, то в предприятие необходимо сформировать отдел внутреннего контроля.

Как правило, большинства предприятий прибегают к методике управления валютными рисками лишь тогда, когда эти риски начинают проявляться в явном виде. Для начала риск - менеджерам следует

определить, какие валютные составляющие оказывают влияние на финансовые расчеты предприятия. Если же организация прибегла к помощи консультантов, в первую очередь им следует уточнить, какой у фирмы был опыт по управлению валютными рисками, условия ее сотрудничества с банками, частоту корректировок бюджета организации [2]. На этой ступени определяется открытая валютная позиция и степень ее подверженности риску. Итоговая эффективность управления рисками зависит в правильном управлении методик по прогнозированию валютного курса. Далее необходимо провести количественную оценку последних, определив убытки по фактической отчетности и сделав прогноз, какими они могут быть в будущие периоды.

Как правило, предприятие при определении ожидаемых результатов конкретного контракта исходит из действующего на день его подписания курса валюты. Например, в корпоративном бюджете заложили стоимость сделки, которая по расчетам составит 10 миллионов долларов исходя из курса 35 рублей за 1 доллар. Однако в результате положительного для предприятия колебаний курсов реальная стоимость договора составила 8 миллионов долларов. У организации образовалась прибыль в 2 миллиона. Очевидно, фирме предстоит корректировать инвестиционный план, бюджет, резервы. Если же в предприятии действует система управления валютными рисками, скорее всего доход от этого договора распределена между минусовыми контрактами. Впоследствии, конечный финансовый результат организации окажется положительным.

Определив и оценив возможные валютные риски, необходимо определить их возможный для организации уровень, прежде всего на основе субъективных ожиданий владельцев организаций. Далее необходимо сделать математический анализ финансовых данных прошлых периодов. Необходимо выделить, что окончательный результат зависит от специфики компании. Если она открытая, в первую очередь следует ориентироваться на оценку допустимого рискованного уровня акционеров, так как курсовая разница сильно влияет на стоимости акций. Если компания закрытая – на субъективную оценку ее собственников. Необходимо заострить внимание на том, что решение руководителей организации о нулевом валютном риске неосуществимо.

Итог расчетов станет рискованный коридор, колебания курсов в пределах которого для предприятия более подходящие. Как правило, допустимый уровень документируется официальным бланком организации, который затем передается риск - менеджеру.

Определив валютный коридор, риск - менеджеры переходят к выбору оптимальных методов управления рисками. Их можно разделить на внутренние и внешние. На стадии заключения тех или иных договоров целесообразно использовать в первую очередь внутренние инструменты. К

ним относят приобретение в необходимом объеме денежных единиц с которыми работает организация, для закрытия ее валютной позиции. Регулирование последней таким способом возможно в том случае, если фирма подписала большое количество договоров по экспорту и импорту одновременно. Также имеет смысл прибегать к методу диверсификации, когда контракты заключаются в разных валютах, имеющих различные тенденции изменения курсов. Как следствие, если сроки поступлений и выплат в определенной денежной единице совпадают, достигается равновесие активов и обязательств.

Использованные источники:

1. Голубева Е.А. Формирование эффективной системы кредитно-финансового обслуживания / Е.А. Голубева // Материалы II Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения. – 8-10 июня 2010 года : сборник научных трудов. – Ульяновск : УГСХА, 2010. – С. 67-70.
2. <http://www.cis2000.ru/>

*Шалимова Н.Д.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РЕЧИЦА»

Аннотация: Оценка эффективности использования капитала является одной из важных характеристик результативности функционирования предприятия и целесообразности инвестирования средств в его развитие. Она отражает конкурентоспособность продукции предприятия, его финансовый потенциал, эффективность управления финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: Собственный капитал, оценка, эффективность, финансовая устойчивость, рентабельность, факторный анализ.

Собственный капитал - это визитная карточка предприятия. По величине собственного капитала можно судить о солидности предприятия, масштабе его деятельности. Капитал является экономическим ресурсом необходимым для осуществления финансово- хозяйственной деятельности предприятия.

Одним из способов определения эффективности использования собственного капитала является анализ финансовой устойчивости предприятия. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения,

растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности. [1]

Расчет показателей финансовой устойчивости ООО «Речица» за 2010-2012 гг. изучим в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет показателей финансовой устойчивости ООО «Речица»

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012г.	Рекомендуемое значение	Абсолютное отклонение 2012 г. от (+, -)	
					2010 г.	2011 г.
Исходная информация						
Текущие активы,тыс. руб.	116500	136792	163248		46748	26456
Собственный капитал, тыс.руб.	230202	259093	298495		68293	39402
Заемный капитал, тыс.руб.	1800	3374	2523		723	-851
Амортизация, тыс.руб.	75562	89007	102713		27151	13706
Всего хозяйственных средств, тыс. руб.	232002	262467	301018		69016	38551
Среднегодовая сумма дебиторской задолженности, тыс.руб.	1903	7934	11559		9656	3625
Среднегодовая сумма кредиторской задолженности, тыс.руб.	1670	3374	2523		853	-851
Величина собственных оборотных средств, тыс.руб.	116517	136809	163265		46748	26456
Расчетные показатели						
Собственные оборотные средства	98797	133435	160742	≥0,1	62	27,3
Коэффициент финансовой независимости	0,99	0,99	0,99	≥ 0,5	0,00	0,00
Коэффициент капитализации	0,03	0,013	0,008	<1,5	-0,022	-0,005
Коэффициент финансирования	42,9	76,79	118,3	≥ 0,7	75,4	41,51
Коэффициент финансовой устойчивости	0,98	0,99	0,99	≥0,6	0,01	0,00
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,55	0,58	0,56	-	0,01	-0,02
Период оборота собственного капитала	658	632	647	-	-11	15
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,5	0,5	0,5	≥0,5	0,00	0,00
Коэффициент финансового рычага	0,01	0,01	0,01	≤1	0,00	0,00
Коэффициент самофинансирования	41,98	26,38	40,71		-1,27	14,33
Коэффициент задолженности по расчетам	1,14	2,35	4,58		3,44	2,23

Коэффициент отвлечения средств	0,02	0,06	0,07		0,05	0,01
--------------------------------	------	------	------	--	------	------

Рассматривая таблицу 1, мы можем сделать вывод о том, что в ООО «Речица» больше всего оборотных средств приходится на 2012 год в размере 160742 тыс. руб. Сравнивая коэффициент автономии с общепринятым нормативным значением 0,5 и более, коэффициент в ООО «Речица» отвечает принятому значению. Он составляет 0,99 за все 3 года. Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости) характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации. Таким образом, можно сказать, что предприятие ООО «Речица» имеет стабильное финансовое положение. Далее рассмотрим коэффициент финансовой устойчивости. Он показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время. В 2011 и 2012 гг. данный коэффициент отвечает нормативному значению, т.к. составляет 0,99. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала в 2011 г. составил 0,58, это наибольшее значение по сравнению с 2010 и 2012 гг. Рассмотрим коэффициент маневренности. Он показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, в наиболее маневренную часть активов. В нашем случае он соответствует нормальному значению, т.к. составляет за 3 года 0,5. Коэффициент финансового рычага за анализируемые периоды остался неизменным, и составил 0,01, что отвечает рекомендуемому значению.

Таким образом, можно сказать о том, что финансовое положение организации находится на высоком уровне, т.к. почти все приведенные выше показатели соответствуют нормативному значению и поэтому наше предприятие является финансово - устойчивым.

Рентабельность собственного капитала замыкает всю пирамиду показателей эффективности функционирования предприятия. Вся деятельность предприятия должна быть направлена на увеличение суммы собственного капитала и повышение уровня его доходности. [3]

Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$R_{\text{собств. капитала}} = K_{\text{финн. маневренности}} * K_{\text{оборачиваемости}} * R_{\text{продаж}}$

В таблице 2 рассмотрим основные показатели факторного анализа рентабельности собственного капитала предприятия ООО «Речица» за 2011 и 2012 гг.

Таблица 2- Показатели факторного анализа рентабельности собственного капитала.

Показатели	2011	2012	Изменение (+,-)
------------	------	------	-----------------

Среднегодовая величина собственного капитала, тыс.руб.	259093	298495	39402
Чистая прибыль, тыс.руб.	28891	39400	10509
Выручка, тыс.руб.	149621	168483	18862
Валюта баланса	262467	301018	339569
Коэффициент финансовой маневренности	0,5	0,5	-
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,98	0,98	-
Рентабельность продаж, %	0,15	0,22	0,07
Рентабельность собственного капитала, %	11,15	13,20	2,05

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что рентабельность собственного капитала в отчетном году по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 2,05 %. Выручка в отчетном году по сравнению с базисным увеличилась и составила 168483 тыс. руб. Следовательно увеличилась и сумма чистой прибыли в 2012 г. на 10509 тыс.руб. по сравнению с 2011 г. Также можно сказать и про изменение валюты баланса, которая в 2012 г. составила 301018 тыс. руб. В 2012 г. рентабельность продаж возросла на 0,07 %, что положительно сказывается на финансовом состоянии предприятия ООО «Речица».

Подводя итог вышесказанному можно выделить, что собственный капитал является финансовой основой предприятия, а знание как правильно им управлять – это залог предстоящего развития предприятия, его финансовой устойчивости, следовательно, получение ожидаемой прибыли от деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Дронов Р.И., Резник Л.И., Бунина Е.М. Оценка финансового состояния предприятия // Финансы. – 2009. – № 4. – С.15-19.
2. . Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 425 с.
3. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент (изд.3). М.:КноРус,2011.480 с.

*Шалимова А.Д.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «РЕЧИЦА»

Аннотация. Одним из важнейших критериев финансового положения предприятия является оценка его платежеспособности и ликвидности баланса на предприятии. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. Именно поэтому анализу ликвидности баланса и платежеспособности предприятия следует уделять особое внимания. С

помощью данных годовых отчетов за период 2010-2012 гг. предприятия ООО «Речица» Орловской области Ливенского района был произведен анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия.

Ключевые слова: анализ, ликвидность, хозяйственная деятельность, оценка предприятия, финансовые ресурсы, платежеспособность, эффективность.

Под ликвидностью понимается способность материальных или иных ценностей «превращаться» в деньги. Соответственно, чем быстрее тот или иной актив предприятия может быть реализован, тем большей ликвидностью он обладает. Для оценки деятельности организации в целом больший интерес представляет изучение ликвидности баланса, а не отдельных его элементов. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения. [1, с. 320] На основе подобного анализа можно судить о том, как быстро фирма способна рассчитаться по всем своим обязательствам. В зависимости от степени ликвидности активы и пассивы предприятия разделяются на группы. На рисунке 1 изобразим, на какие конкретно группы разбиваются активы и пассивы бухгалтерского баланса.



Рисунок 1 - Группировка активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности

Бухгалтерский баланс состоит из двух укрупненных частей: актива и пассива. В первой из них отражается наличие ресурсов компании, а во

второй – за счет чего они образованы. Сравнение данных частей друг с другом составляет основу анализа ликвидности баланса. Причем в целях изучения данной формы отчетности активы нужно сгруппировать по степени убывания ликвидности, а обязательства, приведенные в пассиве баланса, – по срокам их погашения в порядке возрастания. [2, с.3-16]

Все активы организации в зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, можно условно разделить на несколько групп (рис. 1). Более подробно мы эти группы рассмотрим и рассчитаем на примере предприятия ООО «Речица» в таблице 1.

Таблица 1- Группировка активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности

Актив				Пассив			
Название группы	Обозначение	Состав		Название группы	Обозначение	Состав	
		Баланс 2011 г.	Баланс 2012 г.			Баланс 2011 г.	Баланс 2012 г.
Наиболее ликвидные активы	A1	11852	7194	Наиболее срочные обязательства	П1	3374	2523
Быстро реализуемые активы	A2	7951	11576	Краткосрочные пассивы	П2	-	-
Медленно реализуемые активы	A3	117018	144507	Долгосрочные пассивы	П3	-	-
Трудно реализуемые активы	A4	125646	137741	Постоянные пассивы	П4	259093	298495
Итого активы	ВА	262467	301018	Итого пассивы	ВР	262467	301018

Для определения ликвидности бухгалтерского баланса следует сопоставить итоги проведенных групп активов и пассивов. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеет место следующие соотношения: $A1 \geq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$.

Оценка абсолютных показателей ликвидности баланса предприятия ООО «Речица» показала, что баланс предприятия соответствует критериям абсолютной ликвидности.

Для предприятия характерна текущая платежеспособность, которая имеет тенденцию к увеличению. Отдаленные платежи обеспечены отдаленными поступлениями.

Далее рассчитаем коэффициенты ликвидности.

1. Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле:

$$КТЛ = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2) \quad (1)$$

$$КТЛ \text{ за } 2011 \text{ г.} = (11852 + 7951 + 117018) / 3374 = 40,55$$

$$КТЛ \text{ за } 2012 \text{ г.} = 64,72$$

Коэффициент текущей ликвидности показывает, что у предприятия ООО «Речица» достаточно средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года.

2. Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле:

$$КБЛ = (A1 + A2) / (П1 + П2) \quad (2)$$

$$КБЛ \text{ за } 2011 \text{ г.} = 5,87$$

$$КБЛ \text{ за } 2012 \text{ г.} = 7,44$$

Данный коэффициент показывает, что ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность в полном объеме.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле:

$$КАЛ = A1 / (П1 + П2) \quad (3)$$

$$КАЛ \text{ за } 2011 \text{ г.} = 3,51$$

$$КАЛ \text{ за } 2012 \text{ г.} = 2,85$$

Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2. В нашем случае коэффициент значительно выше рекомендуемого значения. Коэффициент абсолютной ликвидности в ООО «Речица» показывает, что часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно.

Для оценки ликвидности баланса с учетом фактора времени необходимо провести сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива.

1) На предприятии ООО «Речица» выполнено неравенство $A1 > П1$, это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. У организации достаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

2) В ООО «Речица» также выполнено неравенство $A2 > П2$, значит быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

3) В данном хозяйстве соблюдается такое неравенство $A3 > П3$, то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация ООО «Речица» может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Выполнение первых трех условий приводит автоматически к выполнению условия: $A4 < П4$. Выполнение этого условия свидетельствует о

соблюдении минимального условия финансовой устойчивости ООО «Речица», наличия у нее собственных оборотных средств.

Использованные источники:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 425 с.
2. Кистерева Е.В. Анализ финансовых коэффициентов - способ восприятия и оптимизации баланса// Финансовый менеджмент. - 2012. - №5. - С.3-16.

*Шалимова А.Д.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЗЕРНОВЫХ
КУЛЬТУР НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РЕЧИЦА»**

Аннотация. В настоящее время одной из актуальных проблем развития сельского хозяйства является повышение эффективности хозяйственной деятельности. С помощью данных годовых отчетов за период 2010-2012 гг. предприятия ООО «Речица» Орловской области Ливенского района был произведен анализ рентабельности продукции зерновых культур.

Ключевые слова: рентабельность, зерновые культуры, факторный анализ, оценка, эффективность.

Целью каждого предприятия является получение прибыли. Такие показатели как: прибыль и рентабельность характеризуют эффективность работы предприятия. Следовательно, любое предприятие старается максимизировать прибыль и повысить уровень рентабельности.

Во-первых, уточним определение рентабельности. Савицкая Г.В. [1, с. 229] отмечает, что «рентабельность — это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса». По мнению автора, показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т. д.), и они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами [1, с. 229].

На примере предприятия ООО «Речица», которое находится в Орловской области Ливенского района, проведем анализ рентабельности производства зерна.

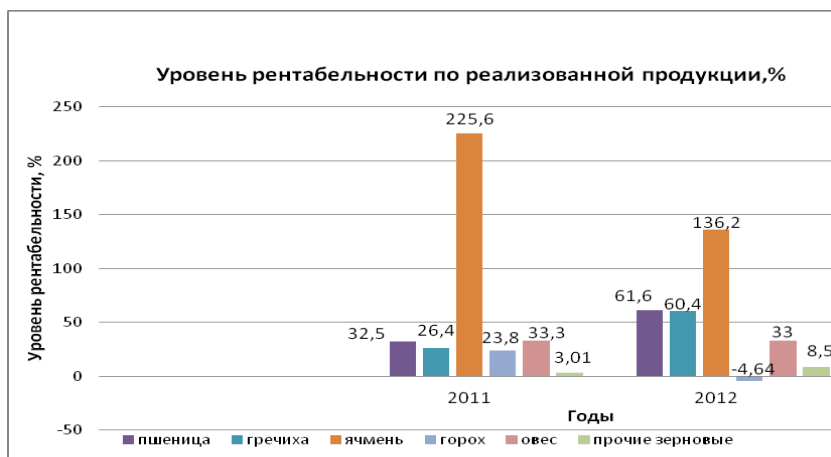


Рисунок 1 - Уровень рентабельности (убыточности) от реализации продукции зерновых и зернобобовых культур в ООО «Речица»

Как показали практические расчёты, уровень рентабельности имеет значительные колебания по годам, что является следствием изменения цен реализации и себестоимости продукции (рисунок 1). По гистограмме наблюдаем, что уровень рентабельности от реализации продукции зерновых и зернобобовых культур самый высокий был в 2011 г. по ячменю (225,6 %). За 2012 г. показатель по этой же культуре достиг максимального роста (136,2%) по сравнению с показателями других культур. На втором месте в 2012 г. оказалась такая культура как пшеница. Её уровень рентабельности составил 61,6 %. Этот уровень почти в 2 раза увеличился по сравнению с 2011 г. По гороху в отчетном году уровень убыточности составил -4,64%.

На изменение рентабельности зерновых культур влияют такие факторы как цена и себестоимость. Факторный анализ - это один из способов снижения размерности, то есть выделения во всей совокупности признаков тех, которые действительно влияют на изменение зависимой переменной. По методики Савицкой Г.В. проведем факторный анализ рентабельности хозяйственной деятельности (производственной деятельности) по конкретному виду продукции – зерну. Исходные данные и расчеты представим в таблице 1.

Таблица 1 – Факторный анализ рентабельности производства зерновых культур за 2011-2012 гг.

Виды продукции	Цена, руб. за 1ц		Себестоимос ть 1 ц, руб.		Рентабельность (убыточность), %			Отклонение рентабельности, %		
								Общее	В том числе за счет	
									Цен а	С/с
	2011	2012	2011	2012	2011	усл	2012			

Зерновые и зернобобовые	599,1 5	698,2 5	496,7 0	427, 65	20,6 3	40,5 8	63,2 8	42,6 5	19,9 5	22,7
в т.ч. Пшеница	575,8 3	701,0 9	434,7 5	433, 84	32,4 5	61,2 6	61,6 0	29,1 5	28,8 1	0,34
Гречиха	1272, 29	1031, 01	1006, 84	642, 76	26,3 6	2,40	60,4 0	34,0 4	- 23,9 6	58,0 0
Ячмень	958,9 0	832,5 4	294,5 2	352, 43	225, 58	182, 68	136, 23	- 89,3 5	- 42,9 0	- 46,4 5
Горох	615,9 4	821,4 5	808,2 7	861, 43	- 23,8 0	1,63	- 4,64	19,1 5	25,4 3	- 6,27
Овес	430,7 7	486,9 3	323,0 8	366, 01	33,3 3	50,7 1	33,0 4	- 0,29	17,3 8	- 17,6 8
Прочие зерновые и зернобобовые	370,0 6	304,6 7	381,5 7	280, 82	- 3,02	- 20,1 5	8,49	11,5 1	- 17,1 4	28,6 5

Факторный анализ рентабельности зерновых культур показал, что в отчетном периоде по сравнению с прошлым рентабельность по зерновым и зернобобовым культурам возросла на 42,65%. Это произошло под влиянием цены и себестоимости. Но в большей мере под влиянием себестоимости (за счет этого фактора рентабельность возросла на 22,7 руб.). А по прочим зерновым и зернобобовым культурам в 2011 г. наблюдалась убыточность (-3,02 %), а к 2012 г. прочие зерновые и зернобобовые культуры стали рентабельными. Это произошло за счет снижения себестоимости.

Для повышения уровня рентабельности на предприятии ООО «Речица» необходимо увеличение прибыли и снижение затрат.

В процессе дальнейшего анализа необходимо выявить резервы роста прибыли данного предприятия. Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции.[2, с.126]. Основными их источниками являются увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость в ООО «Речица».

Успех борьбы за снижение себестоимости обеспечивает, в первую очередь, рост производительности труда рабочих, обеспечивающий в определенных условиях экономию на заработной плате либо рост

выработки, снижающий долю условно-постоянных расходов в себестоимости. Основным условием снижения затрат является улучшение конструкций и совершенствование технологии, эффективное использование удобрений, семян, экономия топливно-энергетических ресурсов.

Использованные источники:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 425 с.
2. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / под ред. проф. Н. В. Войтоловского, проф. А. П. Калининой, проф. И. И. Мазуровой. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Высшее образование, 2008. — 513 с.

*Шалимова Н.Д.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНА НА ПРИМЕРЕ ООО «РЕЧИЦА»

Аннотация. Себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности сельскохозяйственного производства. В нем синтезируются все стороны хозяйственной деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов. Ее снижение является одной из первоочередных и актуальных задач любого общества, каждой отрасли, предприятия. Анализ себестоимости зерна является исходным моментом при разработке мероприятий по увеличению производства зерна и повышению его эффективности.

Ключевые слова: Себестоимость, зерновые культуры, факторный анализ, снижение себестоимости зерна, динамика зерновых.

Себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности сельскохозяйственного производства. В нем синтезируются все стороны хозяйственной деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов.[1]

В себестоимость продукции, в частности, включаются: затраты труда, средств и предметов труда на производство продукции на предприятии, отчисления на государственное социальное и обязательное медицинское страхование; расходы по управлению производством, расходы, связанные со сбытом продукции: упаковкой, хранением, погрузкой и транспортировкой и т.д.

На примере предприятия ООО «Речица», которое находится в Орловской области Ливенского района, проведем анализ себестоимости зерна. Себестоимость зерна определяется в конце года, поэтому результаты анализа себестоимости зерна могут быть использованы для оценки работы

хозяйства. Проанализируем динамику себестоимости зерна на предприятии ООО «Речица» в таблице 1.

Таблица 1

Динамика себестоимости зерна

Годы	Себестоимость, тыс.руб.	Абсолютный прирост, т.р.		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное значение 1% прироста
		Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	
2010	33331	-	-	100	100	-	-	-
2011	39276	5945	5945	117,8	117,8	17,8	17,8	333,31
2012	41608	8277	2332	124,8	105,9	24,8	5,9	392,76

Данные таблицы 1 показывают, что себестоимость в 2012 году по сравнению с 2011 годом увеличилась на 2332 т.р. или на 5,9 %, Также по сравнению с 2010 годом она возросла на 5945 т.р. или на 17,8 %. Абсолютное значение 1% прироста в 2011 году составило 333,31, а в 2012 году – 392,76.

Важным методологическим вопросом в экономическом анализе является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей. В таблице 2 проведем факторный анализ затрат на производство зерновых и зернобобовых культур в ООО «Речица».

Таблица 2

Факторный анализ затрат на производство зерновых и зернобобовых культур

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Абсолютное отклонение	Отклонение затрат за счет изменения		
				Объема производства	Постоянных издержек	Переменных затрат на 1 ц продукции
Переменные затраты, тыс. руб.	22848	23895	1047	×	×	×
Объем производства, ц	92346	102146	9800	×	×	×
Удельные переменные затраты, руб.	0,25	0,23	-0,02	×	×	×
Общие затраты, тыс. руб.	39918	42726	2808	280908	-298370	20270

Таким образом, факторный анализ затрат на производство зерна показал, что за счет увеличения объемов производств на 9800 ц. затраты увеличились на 280908 т.р. В результате изменения постоянных издержек

затраты по зерну сократились на 298370 т.р., однако переменные затраты на 1 ц продукции возросли на 20270 т.р. В целом по предприятию за 2011 -2012 гг. произошло увеличение затрат на производство зерновых на 2808 т.р.

На себестоимость производства 1 центнера продукции растениеводства влияют также факторы: затраты на обработку 1 гектара посевных площадей и урожайность культур. Определим влияние этих факторов на себестоимость производства зерновых способом цепных подстановок, в таблице 3.

Таблица 3

Факторный анализ себестоимости продукции растениеводства

Виды проду кции	Затраты на 1 га, руб.		Урожайно сть ц/га		Себестоимость 1ц., руб.			Отклонение себестоимости, руб.		
	базис ный	Отчетн ый	базисн	отчетн	Базисн	отчетн	усл	Всего	В т. ч. за счет	
									Затрат на 1 га.	Урожа йности
Зерно	16379, 7	17348, 1	42, 6	38,5	384, 5	450,6	425, 4	66, 1	25,2	40,9

По зерновым культурам затраты на 1 га в отчетном году увеличились по сравнению с базисным на 968,4 руб., где составили в 2012 г. 17348,1 руб., соответственно увеличилась себестоимость 1 ц. на 66,1 руб. (в 2012 г. составила 450,6 руб.). Себестоимость производства на 1 ц. зерна увеличилась на 25,2 руб., а отклонение себестоимости за счет урожайности на 40,9 руб.

В настоящее время важное значение для повышения эффективности работы предприятий имеет анализ себестоимости и пути ее снижения, так как каждое предприятие может получать максимальную прибыль.

Для того чтобы снизить себестоимость зерновых культур на предприятии ООО «Речица», можно предложить внедрить технологию No-Till. Технология на начальном этапе является затратной в плане приобретения посевной техники, поскольку нужно закупать дорогие, в основном, импортные посевные комплексы. Однако ноу-тилл быстро окупается, так как приносит значительный экономический эффект.

Также для снижения себестоимости зерновых следует внедрять более урожайные сорта культур, применять полный комплекс минеральных и органических удобрений, соблюдать сроки агротехнических мероприятий, улучшать семеноводческую базу, совершенствовать структуру посевов путем расширения посевов более урожайных сортов. Чтобы улучшить эффективность продукции растениеводства нужно внедрять комплексную механизацию и автоматизацию производства, использовать новые машины и оборудования в хозяйстве, что позволит выполнить все работы в оптимальные сроки, отчего значительно сократятся потери сельскохозяйственных культур.

Снижение себестоимости может быть достигнуто только при условии соблюдения строжайшего режима экономии и бережливости.

Использованные источники:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 425 с.
2. Федоркевич, А. Учет затрат на возделывании зерновых культур / А. Федоркевич // Главный бухгалтер (сельское хозяйство). — 2005. — №7. — С. 6-10.

Шанина А. В.

студент

Шутько Л. Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

КузГТУ

Россия, г. Кемерово

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА УГЛЯ

Самым распространенным видом топлива в мире является уголь. Уголь является основным энергетическим ресурсом, который может удовлетворить энергетические нужды населения и мировой экономики в целом, а также играет важную роль в преодолении бедности и неравенства в энергетике. Поэтому важным для экономики страны является анализ динамики и особенностей рынка угля.

Сегодня Россия по производству угля занимает одно из лидирующих мест в мире – второе место по запасам угля и пятое место по объёму добычи угля (больше чем 320 миллионов тонн в год). По прогнозам экспертов запасов угля при нынешнем уровне его добычи хватит больше чем на 550 лет [5]. Рынок угля в Российской Федерации отличается достаточно стабильной геополитической ситуацией, стабильной государственной политикой, которая проводится в угольной промышленности, географической близостью к основному потребителю угля – Юго-Восточной Азии, высокой конкурентоспособностью стоимости поставок коксующегося угля.

Однако существуют и риски в угольной отрасли России, которые снижают ее конкурентоспособность. К ним можно отнести: большие расстояния, которые отделяют место добычи от мест его транспортировки; высокую стоимость транспортировки угля по железной дороге [6].

На территории России находится 22 угольных бассейна и 129 месторождений. Основные угольные бассейны: Кузнецкий, Канско-Ачинский, Печорский, Восточный Донбасс, Улуг-Хемский, Подмосковский, Иркутский, Южно-Якутский, Минусинский, Горловский [3].

Уголь в России используется во всех субъектах Российской Федерации. На внутреннем рынке угля основными потребителями являются электростанции и коксохимические заводы. Самый мощный поставщик угля – это Кузнецкий бассейн, в котором производится больше половины (58%) всего добываемого угля в стране и 76% коксующихся углей. В настоящее время в фонде угледобывающих предприятий Российской Федерации насчитывается 199 предприятий, из них 85 шахт и 114 разрезов [4].

Наиболее крупные управляющие компании и холдинги, которые образуют в стране $\frac{3}{4}$ добычи угля, это ОАО «СУЭК», ОАО «Уральская горно-металлургическая компания» (УГМК), ОАО ХК «СДС-Уголь», ОАО «Мечел-Майнинг», ОАО «ЕВРАЗ», ООО «Компания «Востсибуголь» (En + Group), ОАО «Северсталь Ресурс», ОАО «Кузбасская ТК», ООО «Холдинг Сибуглемет», ОАО «Русский Уголь».

С максимального уровня добычи угля в 1988 году (771, 8 млн. тонн) произошли существенные снижения объемов добычи. В 2013 году добыча угля в России сократилась в сравнении с 2012 годом на 0,8% до 352,109 млн. тонн. По данным агентства «ИТАР-ТАСС», можно составить диаграмму изменений добычи угля в Российской Федерации за последние годы [1].

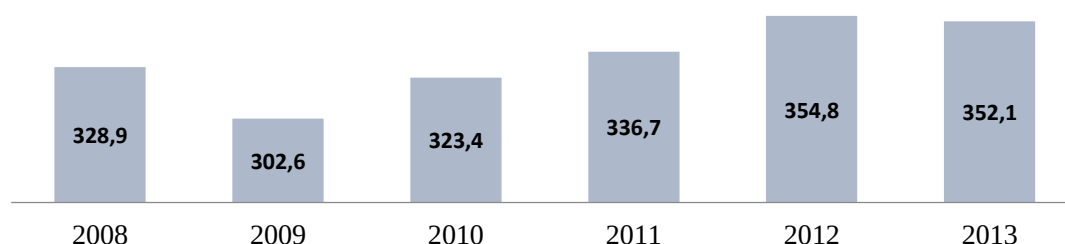


Рис. 7 Добыча угля в России

Добыча угля самыми крупными компаниями в 2013 году составила: ОАО "СУЭК" – 96,56 млн. тонн угля, что меньше на 0,9% к показателю 2012 года; ОАО УК "Кузбассразрезуголь" – 43,93 млн. тонн, меньше на 3,3%; ОАО ХК "СДС-Уголь" – 25,87 млн. тонн, увеличение на 3,7%; ООО "Компания "Востсибуголь" – 15,7 млн. тонн, уменьшение на 6,3%; ОАО УК "Южный Кузбасс" – 15,1 млн. тонн, больше на 6,9%; ОАО ОУК "Южкузбассуголь" – 12,49 млн. тонн, увеличение на 15,8%; ОАО "ХК "Якутуголь" – 10,03 млн. тонн, на уровне 2012 года; ОАО "Распадская") – 7,807 млн. тонн, увеличении на 11,5% [1].

В Российской Федерации наблюдается снижение потребления угля на внутреннем рынке, причиной этому стала конкуренция с газом. Поэтому угледобывающие предприятия вынуждены увеличить экспорт угля. В 2013 году экспорт возрос на 12,7 % (до 143, 017 млн. тонн).

На долю экспорта в Российской Федерации приходится 41 % добытого угля. Россия по экспорту угля занимает пятое место в мире. Самый крупный

поставщик угля на экспорт это Сибирский Федеральный округ (90 % экспорта) [4].

Самыми крупными компаниями, поставляющими уголь на экспорт, являются ОАО «СУЭК», ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ОАО ХК «СДС-Уголь», ОАО «Мечел-Майнинг», ОАО «Кузбасская топливная компания», ООО «УК «Заречная», ЗАО «Сибирский антрацит», ООО «Евраз-Холдинг».

Экспорт угля в страны ближнего зарубежья в 2013 году увеличился на 23,5 % (до 12, 268 млн. тонн) в сравнении с 2012 годом, из этого поставки коксующего угля выросли на 9,5 % (до 5, 648 млн. тонн). Поставки угля в страны дальнего зарубежья выросли на 11,8 % (до 130,748 млн. тонн), в том числе коксующиеся угли – на 94,3 % (до 14,887 млн. тонн).

Страны-лидеры по импорту российского угля в 2013 году: Великобритания (18,67 млн. тонн); Кипр (16,12 млн. тонн); Япония (10,13 млн. тонн); Украина (7,22 млн. тонн); Южная Корея (7,14 млн. тонн); Китай (5,18 млн. тонн); Турция (4,22 млн. тонн); Швейцария (4,19 млн. тонн); Финляндия (3,85 млн. тонн); Польша (3,03 млн. тонн); Нидерланды (2,87 млн. тонн); Бельгия (2,2 млн. тонн); Испания (1,47 млн. тонн); Латвия (0,97 млн. тонн) [5]. В России 82 % всего угольного экспорта приходится на долю этих стран.

На внутренний рынок угля в Российской Федерации за 2013 год поставки снизились на 5 % (до 179, 27 млн. тонн).

Цены на уголь снижаются как на внешнем, так и на внутреннем рынке. В 2009 году произошло резкое падение цен на уголь практически в 2 – 2,5 раза из-за экономического кризиса. В 2013 году цены на мировом рынке угля достигли минимума за последние три года. Энергетический уголь продается за 80 долларов за тонну (в 2012 году цена 1 тонны угля составляла 116 долларов), коксующийся уголь – за 140 долларов (в 2012 году – 235 долларов) [2].

В настоящее время предприятия на рынке угля в России находятся на стадии роста конкурентной борьбы. Для этого им приходится разрабатывать конкурентные стратегии, вкладывая средства в повышение качества продукции, а также ища пути, которые смогли бы оказать влияние на потребителей угольной отрасли, как на территории Российской Федерации, так и за рубежом.

Залогом эффективного развития предприятия является его конкурентоспособность, а значит, стабильность на рынке. Отрасль угольной промышленности в России обладает конкурентными преимуществами, которые заключаются в наличии больших запасов угля и большого опыта работы с ним; в существовании резервов по повышению эффективности; в большом ассортименте угольной продукции; в возможности адаптации к меняющимся условиям рынка; в инновационном направлении развития экономики.

Для перспективного развития угольной отрасли в России необходимо учитывать следующие требования: уменьшать расходы на производство и транспортировку угля; повышать по максимуму качество продукции; перевооружать угледобывающие производства; внедрять новейшие технологии в подземную добычу угля и обогащение; усовершенствовать технологии добычи метана и дегазации угольных пластов; перейти от торговли рядовым углем к продаже высокотехнологического продукта; обеспечивать промышленную и экологическую безопасность и охрану труда работников.

Использованные источники:

1. Таразанов, И. Г. Итоги работы угольной промышленности России за 2013 г. [Текст] / И. Г. Таразанов // – Уголь. – 2013. – № 12. – С. 58 – 71.
2. Фридман, Ю. А. Конкуренция в угольной отрасли Кузбасса [Текст] / Ю. А. Фридман, Е. Ю. Логинова, Г. Н. Речко // Вестник КузГТУ. – 2013. – № 3. – С. 149 – 159.
3. Добыча угля в РФ в 2013 году [Электронный ресурс]. – URL : <http://itar-tass.com> (дата обращения: 13.04.2014).
4. Макарова, В. Путь угля [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.karakan-invest.ru> (дата обращения: 12.05.2014).
5. Перспективы добычи угля в России [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.memoid.ru> (дата обращения: 09.04.2014).
6. Угольная промышленность России [Электронный ресурс]. – URL : <http://miningwiki.ru> (дата обращения: 09.04.2014).

Шаповал Ж.А., к.с.н.

ст. преподаватель

кафедра социальных технологий

Белгородский государственный национальный исследовательский

университет

Россия, г. Белгород

СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА НАРКОСИТУАЦИИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ

Аннотация

В статье проводится анализ результатов экспертного опроса по проблеме наркомании в Белгородской области. Анализируется мнение экспертного сообщества об уровне и динамике распространения наркомании в регионе, микро- и макросоциальных причинах распространения наркомании, степени доступности наркотических веществ, основных местах и агентах их распространения.

Ключевые слова: антинаркотическая политика, профилактика наркомании, наркоситуация, причины наркомании

В настоящее время злоупотребление психоактивными веществами, прежде всего наркотиками и алкоголем, оценивается в Российской Федерации как угроза национальной безопасности. Именно так рассматривается распространение наркомании и алкоголизма, повышение доступности психоактивных веществ в тексте Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537.

В Концепции государственной антинаркотической политики Российской Федерации так же отмечается, что современная наркоситуация на территории страны характеризуется расширением масштабов незаконного распространения немедицинского потребления наркотиков, а это, в свою очередь, – серьезная угроза здоровью нации, экономике страны, правопорядку и безопасности государства.

В существующих условиях противодействие распространению наркотиков и иных психоактивных средств превращается в самостоятельное направление деятельности государства и институтов гражданского общества. В результате в социуме формируется антинаркотическая политика, под которой следует понимать систему целенаправленных действий государственных органов, органов местного самоуправления, иных социальных институтов, ориентированных на создание комплекса социальных и социокультурных барьеров для распространения наркомании, ее профилактики и устранения негативных последствий.

Безусловно, эффективность противодействия наркомании в Белгородской области (как и в целом в России) прямо зависит от соответствия представлений о сущности наркотизма, масштабах его распространения и обуславливающих факторах реальному положению дел. Только при этом условии субъекты противодействия способны сформулировать основные проблемы, подлежащие решению, определить систему целей профилактической работы и выбрать наиболее эффективные методы ее осуществления.

В целях выявления уровня наркотизации региона, отношения различных групп населения и социальных институтов к проблеме наркомании, причин распространения наркомании, мотивов потребления наркотиков среди различных групп населения, социокультурных факторов, способствующих и препятствующих возникновению и развитию наркотической зависимости, а также выявления наиболее действенных мер по борьбе с наркоманией в конце 2012 года в Белгородской области было проведено социологическое исследование «Проблема наркомании в общественном мнении жителей Белгородской области».⁴²

⁴² Социологическое исследование «Проблема наркомании в общественном мнении жителей Белгородской области» проведено на территории Белгородской области в декабре 2012 года по заказу администрации

С учетом социальной значимости исследуемой проблемы и для получения более глубокой и содержательной социологической информации к участию в исследовании была привлечена значительная группа экспертов. Экспертами выступили работники структур, участвующих в работе по профилактике и противодействию наркомании в регионе.

Опрос показал, что 36.99% экспертов оценивают состояние наркоситуации в Белгородской области как напряженное. Кризисным, предкризисным или тяжелым в сумме его считают 20.55% участников опроса. Вместе с тем, 30.14% экспертов оценили состояние наркоситуации как удовлетворительное (рисунок 1).

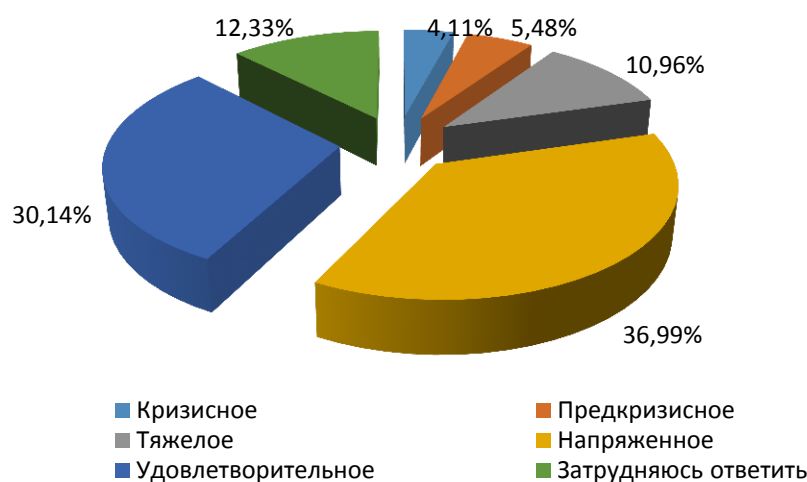


Рисунок 1. Распределение ответов экспертов на вопрос: «Как Вы оцениваете состояние наркоситуации в Белгородской области?»

Оценка ситуации экспертами, занятыми в различных сферах деятельности, показала, что сотрудники правоохранительных органов (полиции и ФСКН России) оценивают ситуацию несколько оптимистичнее, чем эксперты из отраслей образования, здравоохранения, молодежной политики, физической культуры и спорта. В частности, почти половина (45.00%) работников правоохранительных структур выбрали наиболее позитивную оценку состояния наркоситуации в регионе («удовлетворительно»). Эксперты, занятые в других сферах, выбирали данный вариант ответа значительно реже: доля опрошенных медицинских работников, удовлетворительно оценивших ситуацию, составила 13.33%; работников образования – 26.67%; сотрудников сферы молодежной политики, физической культуры и спорта – 26.32%.

губернатора Белгородской области под рук. А.А. Ткачева. Включало массовый опрос граждан (N=500), а также экспертный опрос (N=73).

Таким образом, специалисты, непосредственно отвечающие за снижение уровня наркотизации и борьбу с незаконным оборотом наркотиков, оценивают ситуацию лучше, чем те, кто участвует только в профилактике наркозависимости. Причина такого расхождения, по нашему мнению, главным образом заключается в том, что оценивая наркоситуацию, сотрудники правоохранительных органов косвенно оценивают результаты собственной деятельности. Вполне понятно в данной связи стремление некоторых специалистов дать оценку, не дающую повода усомниться в результативности осуществляемой их структурами политики.

Указанная причина, вероятно, повлияла и на то, что эксперты более позитивно, чем население оценивают уровень распространения наркомании в Белгородской области. Подавляющее большинство опрошенных (83.56%) отметили, что данная проблема в регионе распространена не больше, чем в других; 9.59% участников опроса оценили уровень распространения наркомании как высокий (рисунок 2).



Рисунок 2. Распределение ответов экспертов на вопрос: «Как Вы считаете, насколько проблема наркомании распространена в Белгородской области?»

Однако, несмотря на такую «усредненную» оценку текущего уровня распространения наркомании, почти половина экспертов (47.95%) отметили его рост в той или иной степени в регионе за последние три года, и лишь 12.33% участников исследования ответили, что уровень распространения наркомании в Белгородской области снизился (рисунок 3).

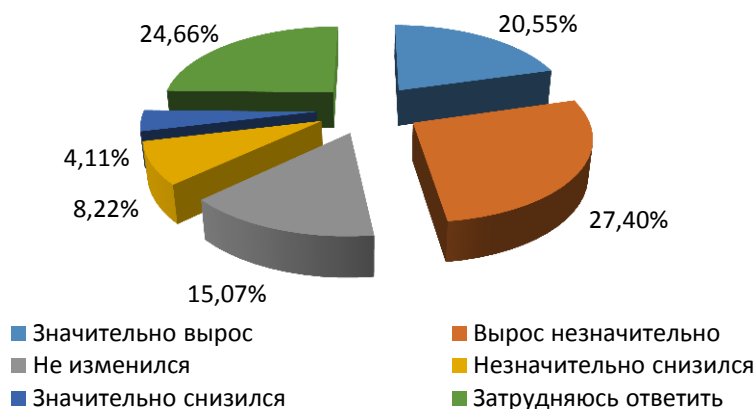


Рисунок 3. Распределение ответов экспертов на вопрос: «По Вашему мнению, как изменился за последние три года уровень распространения наркомании в Белгородской области?»

Анализ результатов экспертного опроса показал, что наиболее значимыми макросоциальными причинами распространения наркомании в Белгородской области являются: моральная деградация общества, вседозволенность (61.64%), излишняя свобода, незанятость молодежи (41.10%), неудовлетворенность жизнью, социальное неблагополучие (39.73%), влияние наркобизнеса, доступность наркотиков (38.36%) (рисунок 4).



Рисунок 4. Распределение ответов экспертов на вопрос: «Как Вы считаете, в чем причина распространения наркомании в последнее время?»

В меньшей степени, по мнению экспертов, на рост наркомании влияют такие факторы, как неудовлетворительная работа правоохранительных органов (20.55%), безработица, экономические проблемы (24.66%).

Вполне закономерно, что ни один из опрошенных сотрудников полиции и ФСКН не указал на неудовлетворительную работу правоохранительных органов как причину распространения наркомании в последнее время. Другие категории экспертов чаще выбирали данный вариант ответа (40.00% опрошенных медицинских работников, 33.33% работников образования). Кроме того, представители правоохранительных структур не склонны связывать рост наркомании с влиянием наркобизнеса, доступностью наркотиков. Как показало исследование, только 20.00% респондентов, занятых в данной сфере, указали на эту причину. В то же время, среди экспертов, представляющих социальную сферу, данный вариант ответа оказался заметно более популярным. Его выбрали 53.33% работников здравоохранения, 47.37% сотрудников сферы молодежной политики, физической культуры и спорта, 33.33% экспертов из учреждений образования.

Подобное расхождение, опять-таки, скорее всего, связано с нежеланием респондентов, представляющих правоохранительные органы, негативно оценивать результаты своей работы, поскольку именно они непосредственно отвечают за борьбу с наркобизнесом и незаконным оборотом наркотиков.

В ходе анализа факторов наркотизации микроуровня – жизненных обстоятельств, подталкивающих человека к немедицинскому употреблению наркотиков, было выявлено, что с точки зрения экспертов, наиболее частой причиной является желание походить на своих друзей, знакомых, соответствовать группе сверстников, не быть «белой вороной», то есть срабатывают механизмы внутригруппового подражания и давления. Такой вариант ответа выбрали более половины опрошенных экспертов – 57.53% (рисунок 5).



Рисунок 5. Распределение ответов экспертов на вопрос: «Какие обстоятельства подталкивают к тому, чтобы человек начал употреблять наркотики?»

Вторым по значимости обстоятельством, по оценке специалистов, является любопытство, а также желание получить необычные, острые ощущения (46.58%). Заметно реже эксперты указывали на низкий уровень жизни, бедность (17.81%), переизбыток свободного времени (19.18%), доступность наркотиков (20.55%), психологические проблемы – депрессию, чувство безысходности, отсутствие смысла жизни (20.55%). По мнению экспертов, менее всего влияют на приобщение к наркотикам проблемы в семье (6.85%), «мода» на наркотики (10.96%).

В данном случае, очевидно небольшое расхождение в ответах о мотивах первого употребления наркотиков среди опрошенных жителей Белгородской области и экспертными оценками. Так, по мнению 70.53% респондентов, пробовавших наркотические вещества, доминирующим мотивом их «первой пробы» является все же интерес, любопытство, желание получить удовольствие, острые ощущения, и только 27.37% ответили, что попробовали наркотики «за компанию», чтобы быть как все.

Таким образом, в отличие от респондентов, пробовавших наркотики, специалисты, занимающиеся профилактикой наркомании в регионе, склонны видеть причины приобщения к наркотикам не столько в особенностях личности, сознания, сколько во внешней среде, и в частности, в ближайшем социальном окружении человека. Именно оно, по мнению

экспертов, становится тем социальным пространством, в рамках которого и происходит «знакомство с наркотиками».

Опрос показал, что эксперты более негативно, чем население оценивают уровень доступности наркотических веществ. По мнению абсолютного большинства (80.82%) опрошенных специалистов, достать наркотики в настоящее время очень легко или сравнительно легко (доля граждан, выбравших два этих ответа, в сумме составляет 67.20%); и лишь 8.22% респондентов ответили, что трудно или очень трудно. Полученное расхождение, в целом, можно объяснить тем, что жители области, безусловно, менее чем специалисты информированы о доступности наркотических веществ, и особенно те, кто не пробовал наркотики (их 79.40%), а также те, в круг общения которых не входят наркоманы (их 71.40%).

Исследование выявило, что основными местами распространения наркотиков, с точки зрения экспертов, являются ночные клубы (75.34%) и «квартиры» – наркопритоны (61.64%) (рисунок 6).



Рисунок 6. Распределение ответов экспертов на вопрос: «По Вашему мнению, в каких местах легче всего приобрести наркотики?»

Следует отметить, что среди опрошенных граждан данные варианты также оказались наиболее популярными ответами. Каждый десятый эксперт указал на то, что легче всего наркотики приобрести в парках и других общественных местах, а также аптеках. Реже всего эксперты выбирали такие варианты ответа, как учебные заведения (4.11%) и медицинские учреждения (4.11%).

Анализ дает основание полагать, что определение респондентами в качестве основных мест распространения наркотиков ночных клубов, наркопритонов также косвенно свидетельствует не об индивидуальном способе приобщения к употреблению наркотических веществ, а о негативном влиянии ближайшего окружения.

Основными «агентами» распространения наркотиков в регионе, по мнению экспертов, являются, в первую очередь, нынешние или бывшие

заклученные (38.36%), а также представители стран СНГ, мигранты (36.99%) – рисунок 7.

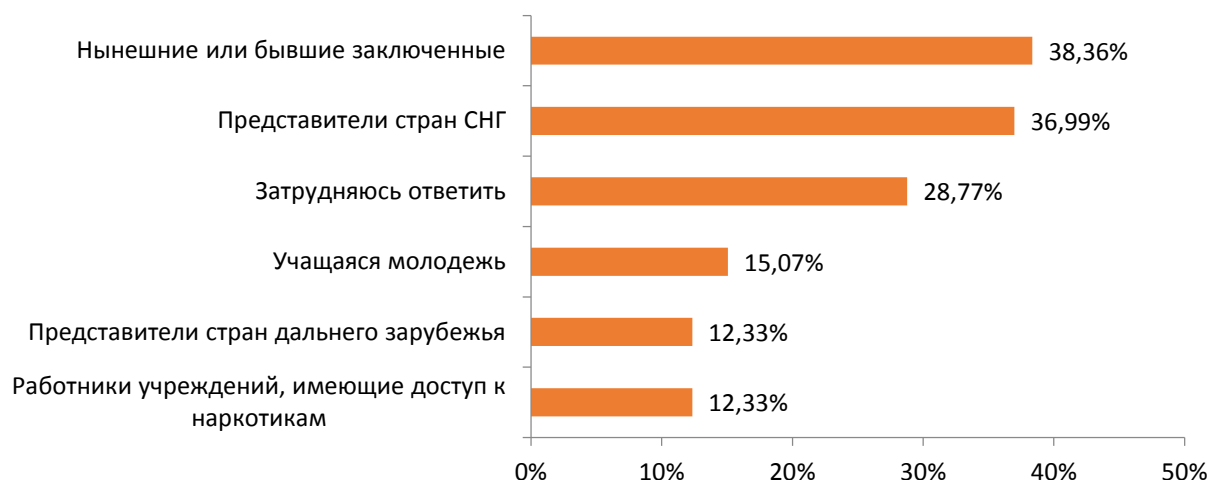


Рисунок 7. Распределение ответов экспертов на вопрос: «Кто, по Вашему мнению, в настоящее время является основными «агентами» распространения наркотиков в регионе?»

15.07% экспертов считают, что распространяет наркотики учащаяся молодежь; равные доли участников опроса (по 12.33%) указали на работников учреждений, имеющих доступ к наркотикам, и граждан стран дальнего зарубежья.

Наиболее популярными наркотиками в Белгородской области в настоящее время эксперты считают препараты из конопли (марижуана, гашиш, анаша – 61.64%), опиоиды и опиаты (опий – 36.99%, маковая соломка – 32.88%, героин – 21.92%), а также амфетамин (метамфетамин) – 21.92%. Набирают «популярность» в регионе относительно новые виды наркотических веществ: курительные смеси – 34.25%, «веселящий газ» – 17.81%. В меньшей степени распространены, по оценкам специалистов, «клубные» наркотики: ЛСД (8.22%), экстази (13.70%); а также эфедрон (2.74%) и метадон (6.85%). По мнению лишь 2.74% экспертов распространенным наркотиком является крэк; кокаин практически не распространен в Белгородской области с точки зрения участников опроса (ни один респондент не выбрал данный вариант ответа).

Таким образом, основываясь на экспертных оценках, можно утверждать, что в регионе в настоящее время наиболее распространенными наркотиками являются относительно недорогие вещества растительного происхождения, произведенные кустарным способом (каннабиоиды, опиоиды, курительные смеси). В меньшей степени в регионе распространены синтетические и полусинтетические наркотики, а также более дорогие крэк и кокаин.

Обобщая итоги экспертной оценки проблемы наркомании в Белгородской области, следует отметить, что, по мнению только трети опрошенных, состояние наркоситуации в регионе является удовлетворительным. В сумме более половины экспертов считают его напряженным, кризисным, предкризисным или тяжелым. В то же время, с точки зрения подавляющего большинства специалистов, данная проблема в регионе распространена не больше, чем в других.

Основными макросоциальными причинами роста уровня наркотизации, по мнению экспертов, являются моральная деградация общества, излишняя свобода, незанятость молодежи, социальное неблагополучие, влияние наркобизнеса, доступность наркотиков. На микроуровне наиболее частой причиной является желание походить на своих друзей, знакомых, соответствовать группе сверстников, любопытство, желание получить необычные, острые ощущения, психологические проблемы.

Оценка экспертами уровня доступности наркотиков показала, что, по мнению абсолютного большинства опрошенных специалистов, достать наркотики в настоящее время легко. При этом основными местами распространения наркотиков, с точки зрения экспертов, являются ночные клубы и «квартиры» наркоторговцев; а главными «агентами» распространения наркотиков в регионе, являются, в первую очередь, нынешние или бывшие заключенные и мигранты из стран СНГ.

Шарафутдинова Г.Р.

студент

Запольских Ю.А., к.э.н.

доцент

Бакирский государственный аграрный университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В последние годы страхование приобретает большую значимость, является один из динамично развивающихся финансовых отношений. На рынке все организации подвержены различным рискам. Именно такую защиту обеспечивает страхование.

Страховые организации – это институциональная основа страхового рынка, конкретная форма организации страхового фонда страховщика.[2]

Как и любая другая организация, она имеет конкуренцию на рынке. Поэтому ей приходится улучшать свое качество и надежность страхования, совершенствовать модели страхования, понижать процентные ставки, что бы каждый мог понять всю суть того или иного страхования.

Страховая организация организуется с эффективной финансовой устойчивостью, так чтобы был наименьший риск разорения. Так как от правильного распределения финансовых ресурсов организации будет зависеть ее способность выполнять свои обязательства по договорам страхования и финансовой устойчивости.

Рассмотрим основные источники формирования страховых организаций. В основном выделяют три источниками формирования, финансового потенциала страховых организаций являются:

1. собственный капитал;
2. страховые взносы (премии) клиентов;
3. доходы от инвестиционной деятельности.[4]

Под собственным капиталом понимается взнос учредителей в уставный капитал организации и получение прибыли. При этом, как и во всех создаваемых организациях устанавливается минимальный уставный капитал. Уставный капитал страховой организации является основой финансовой устойчивости.

В состав доходов от страховой деятельности входят страховые премии, возмещение расходов по рискам, переданным в перестрахование, поступления средств из страховых резервов, комиссионное и брокерское вознаграждение, некоторые другие доходы.[1]

Следует отметить, что средства, полученные от страховых взносов клиентов временные. Они покидают организацию при наступлении страхового случая по заключенному договору, а если не происходит страхового случая такой случаю и заканчивается действие договора, то эти средства преобразуется в доходную базу организации.

Для повышения финансовых ресурсов организация занимается инвестиционной деятельностью, благодаря которой получает дополнительный доход, но при этом нужно учитывать финансовые риски. Привлечение иностранных организаций так же повышает финансовую устойчивость организации.

К сожалению, в данное время деятельность страховых организаций сталкивается с различными проблемами. Конкуренция на рынке страхования обеспечивает активную деятельность страховой организации в предоставлении своих услуг. За счет формирования достаточного объема финансовых ресурсов, грамотного использования достигается рациональное использование ресурсов, что обеспечит финансовую устойчивость платежеспособность страховой организации.

Определим основные статьи расходов страховой организации, к ним относятся:

- 1) уплата налогов и обязательных платежей в бюджет;
- 2) оплата труда рабочим;

3) расчеты с финансово-кредитными организациями (уплата процентов, погашение кредита и займов, и тд.);

4) и прочие затраты.[3]

На состояние финансовой устойчивости страховой организации влияют различные факторы. Для наглядного отображения информации представим в виде таблицы (таблица 1).

Таблица 1. Факторы обеспечения финансовой устойчивости

Факторы обеспечения финансовой устойчивости	
Внешние - неуправляемые	Внутренние - управляемые
Состояние общественного хозяйства, экономики	Размер организации, ее специализация
Государственное регулирование страховой деятельности	развитость и устойчивость клиентской базы
состояние страхового рынка	Организационная структура управления
Конъюнктура страхового рынка	Сбалансированность страхового портфеля
Состояние рынка страховой инфраструктуры	Состав и уровень страховых резервов
Состояние фондового рынка	Тарифная политика
Платежеспособность населения и т.д.	Перестраховочная политика и т.д.

Любой из выше перечисленных факторов может нарушить финансовое состояние страховой организации, что повлечет к финансовой неустойчивости и неплатежеспособности.

Главным моментом эффективной деятельности страховых компаний является рациональное использование финансовых ресурсов, которое достигается, прежде всего, за счёт формирования их достаточного объема и дальнейшего грамотного использования в разрезе основных направлений деятельности страховой компании.

Использованные источники:

1. Чернова, Г.В. Страхование: учебник/ под ред.Г.В. Черновой. - М.: Проспект, 2010.- 432с.
2. Особенности финансового потенциала страховой организации [Электронный ресурс] - : 2011, - Режим доступа : <http://www.coolreferat.com> . – Загл. с экрана.
3. Российская страховая статистика [Электронный ресурс] - , - Режим доступа : <http://www.insur-info.ru>. – Загл. с экрана.
4. Финансовые основы страховой деятельности [Электронный ресурс] - , - Режим доступа : <http://wiki-ins.ru>. – Загл. с экрана.

*Шарафутдинов А.Г., к.э.н.
доцент*

*Бударина Я.С
студент 3го курса*

*Башкирский Государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

КОМПЬЮТЕРНЫЕ СЕТИ. ВИДЫ КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЕЙ

Аннотация: В данной статье рассматривается такое понятие, как «компьютерная сеть». На какие основные виды она подразделяется, какие устройства необходимы для подключения к локальной сети, а также рассмотрены три основных топологии: звезда, кольцо и шина.

Ключевые слова: компьютерная сеть, локальная сеть, глобальная сеть, региональная сеть, топология сети.

Компьютерная сеть – группа компьютеров, объединенных между собой для обеспечения совместного доступа к ресурсам и обмена информацией. В современном мире она занимает особое место в жизни человека.[2]

Компьютерные сети принято подразделять на три основных вида: локальные, региональные и глобальные.

Локальные сети (сеть, в которой компьютеры расположены на расстоянии до километра и обычно соединены при помощи скоростных линий связи.) - 0,1 - 1,0 км; Узлы ЛВС находятся в пределах одной комнаты, этажа, здания. Компьютерная сеть для ограниченного круга пользователей, объединяющая компьютеры в одном помещении или в рамках одного предприятия. Локальные сети предоставляют своим пользователям, прежде всего такие услуги, как совместное хранение файлов для коллективной работы, и совместное использование ресурсов сети (например, принтеров) [3].

Какие же устройство необходимо для подключения к локальной сети? Сетевые адаптеры (сетевые карты) — технические устройства, выполняющие функции сопряжения компьютеров с каналами связи. Важнейшей характеристикой адаптеров и кабелей, является скорость передачи информации по сети; – от 10 Мбит/с до 100Мбит/с.Рассмотрим несколько характеристик разновидностей кабелей: Коаксиальный – самый дешевый и доступный тип кабеля, но с низкой скоростью передачи информации до 10 Мбит/с. Витая пара, содержит пары проводников, скрученных одним с другим. Скорость передачи информации от 10 Мбит/с до 100 Мбит/с. Оптоволоконный кабель представляет собой стеклянный цилиндр, покрытый оболочкой с другим коэффициентом преломления. Скорость передачи информации от 100 Мбит/с. Конфигурации локальной сети: Топология - физическое расположение компонентов сети

(кабели, станции, шлюзы, разветвители и т.д.). Имеется три основных топологии: звезда, кольцо и шина.

Звезда (star), при которой к одному центральному компьютеру присоединяются остальные периферийные компьютеры, причем каждый из них использует свою отдельную линию связи. Весь обмен информацией идет исключительно через центральный компьютер, на который ложится очень большая нагрузка, поэтому он предназначен только для обслуживания сети.

Кольцо (ring), при котором каждый компьютер передает информацию всегда только одному компьютеру, следующему в цепочке, а получает информацию только от предыдущего в цепочке компьютера, и эта цепочка замкнута. Особенностью кольца является то, что каждый компьютер восстанавливает приходящий к нему сигнал, поэтому затухание сигнала во всем кольце не имеет никакого значения, важно только затухание между соседними компьютерами.

Шина (bus), при которой все компьютеры параллельно подключаются к одной линии связи, и информация от каждого компьютера одновременно передается ко всем остальным компьютерам. Согласно этой топологии создается одноранговая сеть. При таком соединении компьютеры могут передавать информацию только по очереди, так как линия связи единственная.

Региональная вычислительная сеть - это сети, которые объединяют между собой несколько локальных компьютерных сетей, расположенных в пределах одной территории (города, области или региона, например, Дальнего Востока).[1]

Глобальная сеть - объединения компьютеров, расположенных на удаленном расстоянии, для общего использования мировых информационных ресурсов. Сеть, элементы которой удалены друг от друга на значительное расстояние - до 1000 км.

В качестве линий связи в глобальных сетях используются как специально проложенные (например, трансатлантический оптоволоконный кабель), так и существующие линии связи (например, телефонные сети). Количество узлов в ГВС может достигать десятков миллионов. В состав глобальной сети входят отдельные локальные и корпоративные сети.

Использованные источники:

1. Казаков, С.И. Основы сетевых технологий [Текст]: учебник/ С.И. Казаков.- М.: Академия,2001.-2011
2. Макарова, Н.В. Информатика [Текст]: учебник/Н.В. Макарова. - М.: Финансы и статистика,2010.-766 с.
3. Симонович, С.В. Информатика [Текст]: учебник/С.В. Симонович. - СПб.: "Питер", 2010. - 640 с.

*Шарипова Г.Р.
Саяхова Э.В.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ

Финансовое планирование является необходимым элементом управления экономикой. Финансовое планирование на государственном уровне базируется на существующей в РФ методике и многолетнем опыте сбора и распределения финансовых средств в целях выполнения своих функций перед обществом. Повышение эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на решение задач социально-экономического развития страны, является одной из важнейших проблем, требующих научного обоснования и разработки соответствующего методического обеспечения. Эффективность бюджетных расходов является одним из ключевых факторов перехода экономики на инновационный путь развития, обеспечения конкурентоспособности и экономической безопасности страны в долгосрочной перспективе [2].

Основными финансовыми планами на общегосударственном и территориальном уровнях выступают бюджет и внебюджетные фонды.

Бюджет как плановый документ представляет собой роспись доходов и расходов органов государственной власти и органов местного самоуправления, он составляется в форме баланса денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и органов местного самоуправления. Баланс финансовых ресурсов представляет собой совокупность всех доходов и расходов РФ, субъектов РФ, муниципальных образований и хозяйствующих субъектов на определенной территории. Баланс финансовых ресурсов составляется на основе отчетного баланса финансовых ресурсов за предыдущий год в соответствии с прогнозом социально-экономического развития соответствующей территории и является основой для составления проектов бюджета.

Бюджет государственных внебюджетных фондов формируется в виде баланса доходов и расходов, обеспечивающих реализацию конституционных прав граждан на социальное обеспечение, охрану здоровья, получение бесплатной медицинской помощи. Движение внебюджетных фондов отражается соответственно в финансовых планах доходов и расходов Пенсионного фонда РФ, фонда социального страхования РФ и фонда обязательного медицинского страхования РФ. В доходной части отражаются обязательные и добровольные взносы физических и юридических лиц (страховые взносы).

Задачи финансового планирования на государственном уровне:

1. Определение объема денежных средств и их источников, необходимых для выполнения плановых заданий;
2. Выявление резервов роста доходов, экономии в расходах;
3. Установление оптимальных пропорций в распределении средств между централизованными и децентрализованными фондами.

Финансовый план – это документ, формируемый на основе среднесрочного прогноза, социально-экономического развития РФ, субъектов РФ и муниципального образования, содержащий данные о прогнозных возможностях бюджета по мобилизации доходов, привлечение государственных и муниципальных заимствований и финансированию основных расходов бюджета. Перспективное финансовое планирование осуществляется в целях обеспечения координации экономического и социального развития и финансовой политики, а также комплексного прогнозирования финансовых последствий разрабатываемых реформ, программ, законов, отслеживания долгосрочных негативных тенденций и современного принятия соответствующих мер.

Перспективные финансовые планы разрабатываются на три года, из которых первый год – это год, на который составляют бюджет; следующие два года – плановый период, на протяжении которого прослеживаются реальные результаты заявленной экономической политики.

В бюджетном Послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов особое внимание рекомендуется уделить решению следующих основных задач:

1. Обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы. Необходимо разработать алгоритмы использования различных источников финансирования в случае непрогнозируемого увеличения бюджетного дефицита.

2. Оптимизация структуры расходов федерального бюджета.

3. Развитие программно-целевых методов управления. Государственные программы Российской Федерации должны стать ключевым механизмом, с помощью которого увязываются стратегическое и бюджетное планирование.

4. Принятие решений, обеспечивающих долгосрочную сбалансированность и прозрачность пенсионной системы.

5. Создание новых механизмов финансирования развития инфраструктуры.

6. Переход к формированию государственного задания на оказание государственных (муниципальных) услуг физическим и юридическим лицам на основе единого перечня таких услуг и единых нормативов их финансового обеспечения.

7. Развитие налоговой системы и повышение ее конкурентоспособности.

8. Межбюджетные отношения. Начиная с 2014 года во всех регионах станет обязательным принятие бюджетов на три года.

9. Повышение прозрачности бюджетов и бюджетного процесса. Граждане и бизнес должны знать, куда направляются уплачиваемые ими налоги. В 2014–2015 годах должен быть завершен переход к программно-целевым методам стратегического и бюджетного планирования.

Основным инструментом достижения целей государственной политики должны стать государственные программы, требования к которым будут вытекать из документов стратегического планирования, а механизмы и объемы их финансового обеспечения устанавливаться в долгосрочной бюджетной стратегии, трехлетних бюджетах и Программе повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года[1].

Повышение эффективности бюджетных расходов и системы бюджетирования обозначено как одно из приоритетных направлений в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [2].

Финансовое планирование на государственном уровне играет огромную роль в благосостоянии граждан нашей страны и Российской Федерации в целом. Поэтому правильное планирование доходов и расходов государства позволит повысить конкурентоспособность по отношению к другим странам, выйти на инновационный уровень развития экономики.

Использованные источники:

1. Валеев, А.Р. Эффективность бюджетных расходов: планирование и контроль (на примере Республики Татарстан) [Текст]: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук/А.Р. Валеев.- М.: 2012г.-24с.

2. Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/18332>

*Sharipova E.Y., student
Farhutdinova L.N., assistant
Bashkir State Agrarian University
Russia, Ufa*

THE MEANING OF THE WORD OPEROGRAMMA IN THE DOCUMENT'S PROCESSING OF GOVERNMENT'S ORGAN

The word «operogramma» originates from the Latin «operatic» - action and Greek «gramma» - letter nowadays we hear this word very often.

Operogramma is one of kinds of table graphic reflections of sequence of governing and industrial operations, when in horizontal left to right we see makers in vertically up to down – sequence of actions.

Each organization makes its own operogramma for optimum routes of move of differed documents. As example organ of regional government power authority - Ministry of agriculture of the Republic of Bashkortostan was taken. Department of administrative works in the Agriculture does in documents processing. Department of administrative works is engaged with acceptance of primary entering documents and its registrations in the Ministry of agriculture of the Republic of Bashkortostan. Program «Boss Referent plus» register the primary documentation. One must determine in advance the date and importance of documents, stick the blank of resolution, send to the minister consider. The minister unsubscribes this document to his deputies in competence in their turn they will. Subscribe to the departments who are engaged with these questions. In reality execution of documents depends on the data. If the document has the concrete date then the makers will prepare an answer to this date, is the document is not urgency and the date is not concrete, the document will be reading during a month. The answer to the document is written as a letter on the firm blank of Ministry of agriculture of the Republic of Bashkortostan. Then the letter answer will be endorsed and signed by the deputy of minister who controls this block by questions. After sing one sends it to the office where the letter will be registered.

So the main task of organizations of documents processing are direct lowness in move of documents, singularity and infirmity in its processing. Smooth and rational built system of move documents provides effective coming true authority of government organ enter pries, organization.

Singing of letter-answer is done by E-mail (by the system of the interdepartmental via E-mail processing of documents), sending with the post office.

Process	An office	The Minister	Deputy of the ministry	Chief of the departments	Acting
1. Acceptance of documents	○ ▼				
2. Registrations of documents	○ ↓				
3. Previously preliminary examination and distribution of documents	○ ↘				
4. Examining of documents		○ ↘			

5. Move of documents to the structural					
6. Examining of documents					
7. Doing of documents					
8. Coordination and signature retuning					
9. Preparing of documents to the sending					
10. Sending of documents					

Tabulation 1 Operogramma coming of entering documents of government

Thus, from considered it is possible to draw the following conclusions:

1. Document flow is understood as movement of documents in the organization from the moment of their receiving or creation before completion of execution or departure.

2. Tasks of the organization of governments flow are the main direct flow in movement of documents, momentariness and uniformity in their processing.

*Sharipova E.Y., student
Farhutdinova L.N., assistant
Bashkir State Agrarian University
Russia, Ufa*

AUTOMATIC OF DOCUMENT'S PROCESSING IN AGRICULTURE IN THE RUSSIAN FEDERATION

In the process of development agriculture constantly comes to automatic of its actions. Due to introducing innovation, the time of processing document is shorten noticeably .It is worth remarking that, during automation of document's processing in the enterprises of A.I.C. The loss of documents is decreased on excepted at all. It is noticeable that quality of doing document is increased, which helps to raise the volume of sale and in some of the enterprise.

Automation of the process of documents is done on the basis of different programmers. These programs assist realization of following functions in the enterprises of A.I.C.

- it provides introduction of control in the concrete areas of A.I.C enterprise for example , in the plat growing ,cattle breeding;

- it forms control and doing statistics in different areas;
- it provides availability and transparency of information, documentation;
- it exempts duplication of documentation raise effect during the processing;
- it increases person's discipline.

Introductions automation of documentation in the system of A.I.C. will promote formation of single information surface into the agricultural enterprise, it will help to raise quality of governing by organization. One expects raising effectiveness in such areas as:

- planning of agricultural works;
- industrial control of agricultural work, service in repairing, works automobile transport;
- management of sale and buying;
- management of financial means;
- governing of management in warehouse;
- management of personnel;
- regulation of attitudes with clients;
- calculations of wages.

Now a days such programs are used for automation agricultural enterprises actions. They are:

- Analytics: Documents Processing;
- IC: Documents Processing Prof;
- SAD «Corporative Documents Processing»;
- 1C: Documents Processing Corp.

So, use of automation of documents processing in the agriculture will allow to organize effective analysis and planning of work of the agricultural enterprises, to organizations will get an opportunity to have the automatically accounting, according to the legislation and standard requirements of the enterprises.

*Шаталова О.И., д.э.н.
профессор ФГАОУ*

ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

*Тельнова Н.Н., к.э.н.
доцент ФГБОУ*

ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Россия, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Понятие устойчивого развития получило распространение в современной экономической науке начиная с последних десятилетий XX в. Но исторически первым шагом в становлении теории устойчивого развития стали работы В.И. Вернадского о развитии биосферы, приведшие его к необходимости рассмотрения планетарного аспекта деятельности

человечества и к признанию необходимости изменения способа существования человечества: «Исторический процесс на наших глазах коренным образом меняется. Впервые в истории человечества интересы народных масс – всех и каждого – и свободной мысли личности определяют жизнь человечества, являются мерилем его представлений о справедливости. Человечество, взятое в целом, становится мощной геологической силой. И перед ним, перед его мыслью и трудом становится вопрос о перестройке биосферы в интересах свободно мыслящего человечества как единого целого. Это новое состояние биосферы, к которому мы, не замечая этого, приближаемся, и есть «ноосфера» [76].

Первоначально в документах по устойчивому развитию господствовал аспект взаимосвязи экономических и экологических результатов хозяйственного процесса; в дальнейшем понятие устойчивого развития стало более сбалансированным, вобрав в себя социальный и институциональный аспекты.

Указанное понятие получило дополнительный импульс актуализации применительно к рынкам в условиях глобального кризиса. В 2000-х гг. наблюдался бум потребления, сопровождавшийся неуклонным ростом цен на сырье, но в 2008 г. цены многих товаров, особенно нефти и продуктов питания, достигли очень высокого уровня. В январе 2008 г. цены на нефть превысили 100 долл. за баррель, а 11 июня 2008 г. цена нефти достигла рекордного за всю историю рубежа – 147,27 долл. за баррель; после чего началось снижение – до 61,24 долл. за баррель в октябре того же года, до 51 – в ноябре и до 40 – в январе 2009 г.

Кризис продемонстрировал последовательное сжатие рынков. Так, высокие цены на нефть и бензин привели к сокращению спроса на автомобили: в августе 2008 г. продажи автомобилей в Европе сократились на 16%, в США в сентябре продажи автомобилей снизились на 26%, в Японии — на 5,3%. Это привело к сокращению производства металла и сокращению рабочих мест в автомобильной промышленности и смежных отраслях. Не остались в стороне от кризиса и рынки продовольственной продукции. Одним из главных уроков кризиса стало понимание того, что в сложившихся финансово-экономических условиях вопросы «устойчивого развития» становятся приоритетными, поскольку, не закрепляя результаты развития, мы не можем обеспечить инвестиционную привлекательность рынка.

Адаптируем приведенные выше положения применительно к исследуемому рынку. Концепция устойчивого развития рынка продукции растениеводства должна предоставлять возможность сформировать специальный механизм, стабилизирующий и обеспечивающий прозрачность процессов определения основных показателей развития рынка, его инфраструктуры, предоставляющий возможность надежного

прогнозирования его развития в отраслевом и территориальном разрезах, а также возможность формирования системы экономического регулирования рынка. Конкретизируем поставленные задачи.

Начнем с конкретизации самого исследуемого процесса устойчивого развития. Обеспечение устойчивого развития локального рынка растениеводческой продукции представляет собой вид научно-практической деятельности, охватывающий вопросы методологии, организационно-методического, информационно-технологического обеспечения процедур моделирования развития анализируемых рыночных ситуаций, с учетом факторов, оказывающих доминирующее наибольшее влияние на состояние исследуемого рынка, изменчивости их комбинаций и др.

Устойчивое развитие локального рынка продукции растениеводства представляет собой сложную, синтетическую категорию, которая отражает влияние всей совокупности факторов развития и обеспечивает оптимальное, с позиций основных участников данного рынка, движение его основных параметров, сглаживание их динамических колебаний. В эвристическом плане обеспечение устойчивого развития предполагает вынесение научно обоснованных суждений о двух вещах: перспективах развития рынка, которые могут быть установлены на данный момент; альтернативных путях и сроках их реализации.

Соответственно, исследование устойчивого развития интересующего нас объекта предполагает оценку его потенциала, определение различных аспектов эффективности функционирования данного рынка, в том числе степени удовлетворения потребностей населения территории, потребностей различных организаций, потребностей самой территориальной экономической системы.

Инструментами исследования являются системный анализ на различных уровнях и использование совокупности подходов: структурного, функционального, институционального, ресурсного, интеграционного, коммуникационного, эволюционного и др. Выделим специальную задачу синтеза полученной информации, ее обработки для целей прогнозирования и разработки системы интегральных показателей. Посредством экономико-математических методов должно быть осуществлено моделирование основных тенденций развития рынка продукции растениеводства, а также проведено адаптивное прогнозирование данного процесса.

Отметим, что обобщение результатов стратегического анализа и планирования позволит выработать эффективные варианты стратегического управления в зависимости от сложившихся условий рыночной конъюнктуры и раскрытых тенденций развития, причем с учетом требования адаптивности используемых инструментов.

Особенностью системного анализа рыночных структур является изучение влияния их взаимосвязей, среди которых можно выделить

организационные, экономические, технологические и социальные, которые, в свою очередь, делятся на две большие группы: вертикальные связи; горизонтальные связи. При этом вертикальные связи определяют взаимодействие элементов на различных уровнях рыночной системы, а горизонтальные связи обеспечивают взаимодействие элементов одного уровня. Применительно к рынку растениеводческой продукции, необходимо проследить взаимосвязи элементов всего процесса движения продукта – от производства растениеводческих продуктов (сельское хозяйство и первичная переработка) через торгово-реализационный блок (аграрный маркетинг) до конечного потребления (розничная торговля).

Сбалансированное развитие всех взаимодействующих элементов позволяет эффективно развиваться локальному рынку и способствует достижению конечной цели всего обеспечиваемого им воспроизводственного процесса – удовлетворению территориальных потребностей. При дисбалансе или несоразмерном развитии одного из элементов системы исследуемого рынка происходит снижение эффективности всей системы.

Использованные источники:

1. Алексеева Н.В., Терехова А.И. Развивать аграрное предпринимательство в системе регионального АПК // АПК: Экономика, управление. 2009. №11. С. 42-44.
2. Пшеничный П.П. Совершенствование системы управления экономикой макрорегиона/ Монография / П.П. Пшеничный, А.Н. Герасимов, Е.И. Громов, О.И. Шаталова – Москва: Колос, 2012. – 10,6 п.л.
3. Тельнова Н.Н. Совершенствование инструментов активизации инновационно-инвестиционной деятельности в аграрной сфере экономики / Н.Н. Тельнова // Экономика и предпринимательство. – 2012. - №3. – С.106-111.
4. Шаталова О.И. Мониторинг территорий Ставропольского края по уровню производственно-экономического развития предпринимательства в растениеводческой отрасли/ О.И. Шаталова, Е.И. Громов// Вестник университета (Государственный университет управления) –2010.– №14.
5. Шаталова О.И. Локальные рынки растениеводческой продукции: обеспечение устойчивости развития, моделирование, разработка прогнозных сценариев (на материалах СКФО) / О.И. Шаталова. – Ставрополь: Изд-во «Сервисшкола», 2012. – 20,0 п.л.

*Шаталова О.И., д.э.н.
профессор ФГАОУ
ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»*

*Тельнова Н.Н., к.э.н.
доцент ФГБОУ*

*ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет»
Россия, г. Ставрополь*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ СЕГМЕНТАЦИИ РЫНКА РАСТЕНИЕВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Рынок растениеводческой продукции представляет собой сложную систему взаимоотношений его контрагентов, связанных с продвижением сельскохозяйственных продуктов растительного происхождения от производителей к их конечным потребителям. Н. Медведева [2] считает, что рынок продукции растениеводства в широком значении термина представляет собой всю совокупность сделок купли – продажи продукции растениеводства и связанных с этим отношений. В первом приближении такое определение представляется удовлетворительным.

Сегментация рынка – это стратегия и тактика производителей и продавцов растениеводческой продукции и продуктов ее переработки на рынке, предполагающие дифференциацию его сфер во времени и пространстве на некоторые сегменты, которые характеризуются одинаковыми запросами потребителей и покупателей на установленные виды продуктов. Любой сегмент должен отвечать определенным условиям: быть достаточно дифференцированным, учитывать запросы всех групп населения, иметь возможность для дальнейшего сегментирования, реализуемая продукция должна быть в максимальной степени конкурентоспособной.

Сегментирование может производиться по нескольким признакам: объективным и субъективным. На практике наиболее распространенными являются две группы критериев – социоэкономические и психологические, причем последние ориентированы на отношения, то есть непосредственное поведение субъектов на рынке.

При проведении анализа любого вида рынков наиболее приемлемым является различное сочетание критериев, соотношение которых меняется в зависимости от вида товара или его производственно-технической принадлежности [3].

Базисом сегментации является определение сегментов рынка на основании выбора рыночной направленности, стратегии деятельности и т.д.

Проблема выбора целевого рынка является достаточно сложной. Для ее решения рекомендуется соблюдать следующую последовательность [1]:

– определить величину сегмента и скорость его изменения (роста, снижения);

- изучить структурную привлекательность сегмента;
- определить цели и ресурсы организации, изучающей сегмент.

Определение сегмента рынка производится на основе количественных параметров и характеризуется в первую очередь емкостью, после которой оцениваются динамика роста рынка, его мощностей, его структура и т.д.

Анализ структурной привлекательности подразумевает определение уровня конкурентоспособности продукции, стабильность потребности сегмента к имеющемуся и предлагаемому товару, потенциал и необходимость внедрения на рынок принципиально нового продукта.

Методологической основой для анализа конкурентной ситуации является основная идея рыночной доли, которая рассматривается как часть ресурсов, обращающихся на рынке.

Основные сведения о мере привлекательности рынков могут быть получены посредством агрегированных коэффициентов, отражающих динамику, рентабельность и конкурентную активность.

В основе сегментации рынка растениеводческой продукции лежит изучение возрастного ценза населения, его численного состава, нравственных составляющих, традиций, вкусов, денежных доходов, наличие сезонных колебаний потребления продукции [5].

При детализированном изучении может также осуществляться углубленное дифференцированное сегментирование рынка в зависимости от повышения уровня жизни населения. Основные факторы сегментирования рынка, которые могут быть сформулированы в количественном выражении, обозначены в таблице 1

Таблица 1 – Факторы сегментирования рынка растениеводческой продукции

Признак сегментации	Факторы сегментирования
Экономический	Материальная обеспеченность Уровень жизни
Социальный	Уровень образования Вид деятельности Семейное положение Стиль жизни
Демографический	Возрастной ценз Пол Численность Национальность Количество праздников
Географический	Климатические территории Административное деление

Рассмотренное выше сегментирование есть частный случай процесса локализации. По своей природе рынки растениеводческой продукции восприимчивы к процессу локализации в пределах определенных

хозяйственных территорий, климатических зон, транспортных коридоров и др., что обуславливает постановку научной проблемы развития локальных рынков данного типа [4]. Спецификация понятия «локальные рынки» применительно к обороту растениеводческой продукции позволяет следующим образом раскрыть конкретное содержание данного понятия, в том числе:

а) выявить институционально закрепленное системное качество взаимодействия отношений локального рынка растениеводческой продукции;

б) установить преемственную связь данного рынка по отношению к возникшей в условиях централизованного хозяйства экономической системе АПК, что позиционирует исследуемый рынок на ряде уровней организации экономических отношений, в том числе применительно к системам «классического» региона-субъекта, субрегиона, метарегиона и др.;

в) выделить с учетом взаимодействия процессов дифференциации и интеграции экономических отношений в пространстве развития исследуемого рынка основные группы его субъектов – группу интегрированных субъектов и группу дифференцированных субъектов;

г) определить функциональную ориентацию данного рынка на удовлетворение потребностей населения определенной территории, а также потребностей функционирования и развития действующих здесь организаций и самой территориальной экономической системы;

д) идентифицировать систему локального рынка растениеводческой продукции в качестве открытой (конкурентной) системы экономических связей между хозяйствующими субъектами по поводу продвижения на рынок, обращения и реализации продуктов и услуг функциональной подсистемы растениеводства соответствующего уровня и аналогичных продуктов и услуг, созданных во внешней среде.

Использованные источники:

1. Алексеева Н.В., Терехова А.И. Развивать аграрное предпринимательство в системе регионального АПК // АПК: Экономика, управление. 2009. №11. С. 42-44.
2. Пшеничный П.П. Совершенствование системы управления экономикой макрорегиона/ Монография / П.П. Пшеничный, А.Н. Герасимов, Е.И. Громов, О.И. Шаталова – Москва: Колос, 2012. – 10,6 п.л.
3. Тельнова Н.Н. Совершенствование инструментов активизации инновационно-инвестиционной деятельности в аграрной сфере экономики / Н.Н. Тельнова // Экономика и предпринимательство. – 2012. - №3. – С.106-111.
4. Шаталова О.И. Мониторинг территорий Ставропольского края по уровню производственно-экономического развития предпринимательства в

растениеводческой отрасли/ О.И. Шаталова, Е.И. Громов// Вестник университета (Государственный университет управления) –2010.– №14.

5. Шаталова О.И. Локальные рынки растениеводческой продукции: обеспечение устойчивости развития, моделирование, разработка прогнозных сценариев (на материалах СКФО) / О.И. Шаталова. – Ставрополь: Изд-во «Сервисшкола», 2012. – 20,0 п.л.

*Шахламазова А.Ш.
студент 3к. 1группы
факультет «Экономика и Управление»
направление «Экономика»
профиль подготовки «Менеджмент организации»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный Институт
Народного Хозяйства»
Россия, р. Дагестан, г. Махачкала*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА

Нередко негативное отношение к лизинговой сделке формируется на основе примитивного сравнения уплачиваемой суммы за объект аренды с его первоначальной стоимостью. Это сравнение складывается, естественно, не в пользу лизинга, поскольку сумма, уплачиваемая за имущество, приобретаемое по операции лизинга, выше его первоначальной стоимости, что создает впечатление о неэффективности лизинговой операции или чрезмерном «аппетите» лизинговой компании. На самом деле это впечатление ложно, а осознание этой ложности возможно лишь при достаточно глубоком понимании сущности лизинговой операции, эффект от которой проявляется в результате сложного взаимодействия ее финансовых, налоговых и бухгалтерских аспектов.

Лизингом признается специфическая операция, предусматривающая инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых ресурсов в приобретение имущества с последующей передачей его клиенту на условиях аренды

Известны две формы лизинга — операционный и финансовый; инициатива выбора той или иной формы принадлежит обычно лизингополучателю. Эти формы различаются целевыми установками субъектов лизинговой операции, объемом их обязанностей, сроком использования имущества.

Финансовый лизинг заключается на весь амортизационный период арендуемого имущества и, как правило, не предусматривает досрочного расторжения лизингового контракта. Таким образом, платежи арендатора в этом случае превышают расходы арендодателя по приобретению данного имущества.

На современном этапе именно финансовый лизинг рассматривается как один из вариантов приобретения имущества. Очевидно, что капитальные вложения могут быть профинансированы за счет двух источников — собственного и заемного капиталов. К основным источникам собственных средств относятся уставный капитал и реинвестированная прибыль. Поскольку эти источники либо ограничены в объеме (прибыль), либо трудно мобилизуемы (например, эмиссия сопровождается относительно высокими затратами, достаточной продолжительностью периода мобилизации, определенными ограничениями правового характера и т. п.), неотъемлемо присущее рыночным отношениям требование динамичности принимаемых решений финансового характера, в том числе и в области стратегии развития предприятия, с необходимостью повышает значимость заемного капитала. В наиболее общем виде заемный капитал как долгосрочный источник финансирования подразделяется на банковские кредиты, облигационные займы, а также финансовый лизинг.⁴³[1-2]

Нуждающийся в некотором имуществе потенциальный лизингополучатель, предпочитающий в силу ряда обстоятельств приобрести это имущество путем лизинговой сделки, определяет его продавца; как правило, продавец выбирается им самостоятельно (операция 1). После этого он заключает договор с лизинговой компанией (операция 2), согласно которому она приобретает в собственность указанное имущество (операция 3) и сдает его в аренду лизингополучателю (операция 4). Для финансирования сделки лизинговая компания обращается за необходимыми средствами в банк или иное кредитное учреждение (операция 5), однако может использовать и собственные средства (в этом случае, как правило, помимо комиссионного вознаграждения в структуру лизингового, платежа включаются проценты за пользование денежными средствами лизингодателя — аналог банковского процента). Объект лизинговой сделки страхуется от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения, причем в качестве страхователя могут выступать как лизингодатель (операция 6), так и лизингополучатель (операция 7). Выгодоприобретателем по договору страхования выступает собственник имущества — лизингодатель либо банк, финансирующий операцию.⁴⁴

Среди преимуществ лизинговой сделки можно выделить следующие:

Во-первых, лизинговая операция предполагает 100\% кредитование сделки (приобретателю поставляется имущество), в то время как банковский кредит выдается, как правило, на 70—80\% стоимости приобретаемого оборудования, оставшуюся часть приобретатель имущества должен выплатить за счет собственных средств. [2-3]

⁴³ Газман В.» Финансовый лизинг» - М.: ГУ ВШЭ, 2003 год.

⁴⁴ Смирнов А. Л. Лизинговые операции. – М.: Издательство АО «Консалтбанкир» 2010 год.

Во-вторых, условия договора лизинга по-своему более вариабельны, чем кредитные отношения, так как позволяют участникам выработать удобную для них схему выплат. При этом необходимо иметь в виду, что лизинговые платежи связаны с платежами по кредиту у лизингодателя в случае, если для приобретения объекта лизинга лизингодатель использовал кредитные ресурсы. Тем не менее, лизинговая схема позволяет более гибко подходить к определению графика лизинговых платежей. При классической лизинговой операции лизинговые платежи постоянно уменьшаются; данное обстоятельство вызвано постепенным снижением величины процентов за кредит, взятым лизингодателем на финансирование сделки при условии осуществления периодических возвратов «тела» кредита.

В-третьих, договор лизинга часто содержит в себе условия о технической поддержке оборудования лизингодателем — например, осуществление ремонта, обновление в случае появления более совершенных образцов и др., в результате чего лизингополучатель, по сути, приобретает дополнительные преимущества, в частности, уменьшается риск морального износа арендуемого имущества. В том случае, если оборудование приобретается в собственность путем его покупки, указанные расходы организация должна нести самостоятельно.⁴⁵ [3-4]

В-четвертых, в некоторых случаях объект лизинга может и не числиться на балансе лизингополучателя, в связи с этим он не платит по этому оборудованию налог на имущество; кроме того, улучшаются показатели, характеризующие его финансовое положение, поскольку степень финансовой зависимости вуалируется — в балансе показывается только текущая задолженность по лизинговым платежам. С другой стороны, кредитные обязательства отражаются в балансе заемщика полностью.

В-пятых, при классической схеме финансового лизинга срок договора лизинга совпадает со сроком списания имущества на затраты посредством начисления амортизации. Таким образом, лизингополучателю по окончании договора в собственность достается имущество с нулевой остаточной стоимостью, в то время как реальная цена объекта существенно выше. Удорожание сделки по приобретению объекта, с одной стороны, компенсируется более высокой оборачиваемостью средств. Даже обыкновенная продажа имущества лизингополучателем, в случае, если в соответствии с условиями договора по окончании его объект переходит в собственность лизингополучателя, может существенно уменьшить совокупные затраты лизингополучателя по лизинговой операции.

Однако не только перечисленные обстоятельства принимаются во внимание при упоминании о достоинствах лизинга. Любой факт

⁴⁵ Кабатова Е. В. «Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация» - М.: Издательство «Век», 2011 год.

хозяйственной жизни может оцениваться экономическим субъектом не с позиции абсолютной цены (стоимость объекта или величина расхода — в этом отношении лизинг будет, безусловно, дороже для приобретателя), а с позиции реального движения средств у данного субъекта в результате осуществления сделки. Например, лизинговый платеж, с одной стороны, влечет отток соответствующей суммы денежных средств, а с другой стороны, налог на добавленную стоимость, входящий в состав платежа, в полном объеме предъявляется бюджету, и, тем самым, плательщик уменьшает на сумму «входящего» налога реальные выплаты в бюджет. Как видим, данный подход при сопоставлении различных операций, прежде всего, ориентируется на особенности их налогообложения.

Следует отметить, что величина потерь не оказывает влияния на расчет лизинговых платежей, а представляет собой аналитический показатель, используемый лишь для сравнения вариантов финансирования.

Покупка за счет собственных средств. При покупке имущества за счет собственных средств у приобретателя отсутствуют кредитные взаимоотношения с банком. У покупателя признается отток денежных средств в размере стоимости имущества (при анализе покупки за счет кредита сумма перечисления продавцу имущества у приобретателя не принималась в расчет, так как, соответственно, компенсировалась поступившими от банка суммами по кредитному договору). Порядок начисления амортизации, налога на имущество, а также возврат «входящего» налога на добавленную стоимость аналогичен варианту приобретения объекта за счет кредитных ресурсов. Действительно, источник финансирования покупки (собственные средства или банковские кредиты) не оказывает влияние на

На практике приобретение имущества за счет кредита неизбежно влечет за собой включение процентов за кредит, за период с момента получения кредита до ввода имущества в эксплуатацию в первоначальную стоимость.

На практике условия приобретения имущества в том числе и через лизинг, как правило, существенно усложняются. Например, в экономически развитых странах весьма распространен финансовый лизинг со смешанным финансированием, когда частично расходы лизингодателя по приобретению имущества берет на себя третья сторона (в отдельных случаях и лизингополучатель). В этом случае аналитические расчеты существенно усложняются ввиду наличия различных процентных и налоговых ставок, а также специфических нормативов эффективности, применяемых участниками сделки.

Приведенная в статье процедура оценки эффективности осуществления лизинговых операций в определенной степени носит теоретический характер. В самом деле, достаточно сложно на момент начала

договора предугадать возможные денежные потоки, а также, в силу ряда объективных причин, изменение законодательства, непредвиденные обстоятельства и т. д.

Использованные источники:

1. Газман В.» Финансовый лизинг» - М.: ГУ ВШЭ, 2003 год.
2. Горемыкин В.А. Лизинг. Практическое учебно – справочное пособие. – М.: «Инфра – М», 2010 год.
3. Журнал «РЦБ»
4. Кабатова Е. В. « Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация» - М.: Издательство «Век», 2011 год.
5. Лещенко М.И. «Основы лизинга» - М.:2012 год.

Шахмандаров Н.М.
студент

*факультет «Финансово – экономический» ДГИНХ
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*
ИСЛАМСКИЕ БАНКИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются исламские банковские продукты , а также формы их кредитования.

Ключевые слова: Банк, кредит, инвестиции, продукты.

Сегодня в мире действует около 300 исламских банков с совокупным капиталом более \$700 млрд. При этом только рынок суккука - исламских облигаций - оценивается в полмиллиарда долларов. По расчетам Азиатского банка развития, в сфере исламских финансов «крутится» порядка \$1 трлн.

Центрами исламских финансов – являются страны персидского залива, Малайзия, уже несколько лет позиционирует себя как средоточие исламских финансов в Азии. Сегодня в ней пять банков, предоставляющих исключительно исламские финансовые услуги. Кроме того, девять местных банков и 14 иностранных банков, таких как HSBC, Oversea-Chinese и Standard Chartered, предлагают продукты, отвечающие требованиям шариата.

Также я хочу отметить что в Дагестане нет исламских банков, но планируется ввести к 2016-2018 году.

Исламский банк – это такой банк, деятельность которого не противоречит нормам шариата, и следовательно соответствует исламской модели финансового учреждения.

Как известно, в отличие от обычных кредитных организаций исламские банки должны руководствоваться в своей деятельности требованиями исламской этики.

Во-первых, у исламских банков должны отсутствовать транзакции, связанные с взиманием процентных ставок (риба). С точки зрения ислама кредитор имеет право претендовать на справедливое вознаграждение от

заемщика, но оно не должно быть оговорено в виде процентной ставки, выплачиваемой в любом случае, а представляет собой долевое участие кредитора в доходах заемщика.

Во-вторых, исламские банки не должны финансировать производство товаров и услуг, противоречащих нравственным ценностям ислама (харам).

В-третьих, исламские банки должны избегать сделок, связанных со спекуляцией (гирар). Запрещена также немедленная продажа активов с целью избежать финансовых потерь в будущем. С точки зрения исламской этики спекулянты создают личное благосостояние за счет всего общества в целом.

В-четвертых, каждый исламский банк должен создать фонд, в который он сам (налог взимается с первоначального и резервного капитала банка и его прибыли) и его клиенты перечисляют 2,5% исламского налога в пользу бедных мусульман (закят). Закят выплачивается каждым мусульманином, если его состояние превышает нисаб. Нисаб, равный стоимости 85 г золота, - это минимальный размер состояния, с которого необходимо выплачивать закят.

Для того чтобы обеспечить на практике соблюдение религиозных требований, исламские банки, как правило, создают советы по шариатскому надзору, которые не только осуществляют контроль, но и дают банкирам соответствующие рекомендации.

Исламские банковские продукты

Если говорить о специфике работы с текущими счетами, то следует заметить, что обычные банки иногда начисляют по ним какие-то минимальные процентные ставки, в то время как в исламских банках их открывают только для проведения текущих расчетов.

В отличие от обычного банка, зарабатывающего на процентной марже между ставкой заимствования на рынке вкладов и ставкой по кредиту, исламский банк фактически является партнером по бизнесу как со своими вкладчиками, так и со своими заемщиками, поскольку он разделяет с ними все имеющиеся риски.

Вкладчики исламского банка имеют право на долю в прибыли (хиба) согласно заранее установленному соотношению, а следовательно, получают вознаграждение с учетом принятого на себя риска. Вознаграждение по вкладам выплачивается в конце финансового периода путем соответствующего распределения части чистой прибыли банка.

При этом в исламских банках вкладчики предоставляют кредитной организации право использовать их депозиты по ее усмотрению, но в обмен получают гарантию возврата всей вложенной суммы.

В исламских банках сберегательные вклады фактически получают статус инвестиционного счета, но с менее строгими правилами по снятию денежных средств и более низкой величиной неснижаемого остатка. В этом

случае вложенные средства не получают гарантии по возврату, но банки стараются их вкладывать в краткосрочные проекты с низким уровнем риска.

Исламские банки используют различные способы инвестирования, но главными из них являются инвестиционное и торговое финансирование, а также предоставление займа.

Как правило, исламский банк предлагает своим клиентам два вида счетов: текущий счет (всегда беспроцентный) и инвестиционный (доходность по такому счету зависит от успешности проектов, в которые банк вкладывает деньги).

За счет собственных и привлеченных средств банк осуществляет следующие виды финансирования:

Мушарака — совместное предпринимательство,

Мудараба — финансирование на основе участия в прибыли (фактически частный случай мушарака),

Мурабаха — финансирование торговли,

Иджара — сдача в аренду (аналог лизинговой операции),

Истисна — финансирование банком производства специализированного оборудования или продукции при вкладе, сделанном клиентом на базе согласованной цены.

Салам - будущая поставка продавцом определенного товара покупателю в обмен на полную его текущую оплату. Салам используется исламскими банками для финансирования фермерских хозяйств под будущий урожай, а также для кредитования предприятий, имеющих длительный производственный цикл либо сезонный характер производства.

Надбавка - один из методов торгового финансирования, используемый исламскими банками. Банк покупает товары для покупателя, который соглашается возместить ему стоимость этой покупки, а также выплатить определенную долю прибыли, которую он получит в будущем.

Торговое финансирование с использованием документарных аккредитивов - исламский банк гарантирует импортеру оплату товара, поставленного его клиенту; в свою очередь, покупатель импортируемого товара обязуется выплатить банку согласованную долю будущей прибыли или надбавки к себестоимости реализуемого товара.

Главные формы кредитования в исламских банках:

Кредиты с оплатой за их обслуживание. В ряде стран максимальный размер оплаты за обслуживание кредита устанавливается национальным законодательством.

Беспроцентные кредиты, которые исламские банки из определенной части своих средств выдают нуждающимся лицам - крестьянам, малому бизнесу и малоимущим потребителям.

Овердрафты - беспроцентные кредиты, выдаваемые до определенного максимума без взимания оплаты за пользование ими.

Другие банковские услуги, такие как перевод денежных средств, оплата счетов, торговля на рынке и т.д., где деньги исламского банка не используются, предоставляются клиентам с взиманием установленной комиссии.

Использованные источники:

1. Асадуллин Ф.А. Мусульманские духовные организации и объединения в Российской Федерации. М. . 2009г.
2. Павлов В.В. Исламские банки в исламском финансовом праве. – М., 2010г.
3. А.Ю. Журавлев. Теория и практика исламского банковского дела. М., 2010г.
4. Малащенко А. М Исламское возрождение в современной России / Московский центр Карнеги. 2008. С. 113—114.
5. akzia/economy/03-08-2001/74.html статья «Исламские банки»

Шахмарданова А.Х.

студент 4 курса

факультет информационных технологий и управления

Ураев Р.Р., к.с.н.

доцент

ФГБОУ ВПО БашГАУ

Россия, г. Уфа

СПЕЦИФИКА ПОСТУПЛЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ СЛУЖБУ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

В Конвенции Международной Организации труда (МОТ) 1958г. о дискриминации (раздел «Найм и занятость») прописано о принципе равных возможностей и подхода в отношении найма и работы. Данный принцип направлен против всяких особых отношений, отказа в найме или льгот на основе расы, цвета кожи, пола, религии, политических взглядов, национального или социального положения. Особое значение придается применению этого принципа во всех вопросах, касающихся найма, обучения и служебного роста на государственной службе[1].

Этот принцип был утвержден многими зарубежными странами, как в своих конституциях, так и в конкретных законах и постановлениях. Так, в Великобритании все пригодные для службы люди пользуются равными возможностями набора, найма, профессиональной подготовки и продвижения на гражданской службе на основе их способностей, квалификации и пригодности для работы. Запрещается любая явная и скрытая дискриминация. То же относится и к найму инвалидов. Государственные служащие, которые считают, что подвергаются дискриминации, имеют право воспользоваться процедурой подачи жалобы и могут непосредственно обратиться в административный суд,

профессиональную комиссию по мерам защиты от незаконной дискриминации.

Процедура найма может включать:

- основанный на заранее обусловленных критериях окончательный список допущенных к конкурсу;

- письменный экзамен;

- конкурсное собеседование, психологический тест;

- рассмотрение дипломов или иных документов и т. д.

В Великобритании отбором кандидатов для поступления на государственную (гражданскую) службу занимаются Комиссия по делам гражданской службы, а также непосредственно министерства и ведомства. Вспомогательную роль при отборе выполняет Агентство по оценке и отбору кандидатов для государственной службы. Процедуры приема различаются в зависимости от ступени, группы или характера должности [2].

Отбор кандидатов на службу осуществляется четырьмя отделами Комиссии по делам гражданской службы, каждый из которых специализируется на наборе в определенные группы: отдел по административным должностям, отдел по научным должностям, отдел по технологическим должностям, общий отдел (набор кандидатов юристов, на информационные и другие специализированные должности). Сама процедура отбора кандидатов на государственные должности состоит из нескольких этапов. Первый из них - это письменный доклад на заданную тему. После этого с успешно прошедшими отбор проводятся тесты и интервью. В настоящее время именно они приобрели основное значение при оценке способностей кандидатов. Затем на основании совокупной оценки представители отдела по окончательному отбору проводят заключительное собеседование, в результате чего решается вопрос о зачислении. Помимо собственных оценок, принимаются также во внимание рекомендации школ и университетов, где кандидаты прошли курс обучения [2].

В целом деятельность института государственной службы Великобритании отличается достаточной эффективностью на всех уровнях, что в значительной мере определяется рациональностью современной менеджеральной модели, положенной в его основу. Отлаженный контроль над деятельностью чиновников всех уровней создает атмосферу высокой ответственности в государственном аппарате.

В Германии при принятии на государственную службу действует правило равных возможностей, состоящее в том, что назначение производится в соответствии со способностями и профессиональным уровнем претендента. Запрещена дискриминация с точки зрения пола, происхождения, расы, вероисповедания а также по политическим мотивам [1].

Государственным служащим в ФРГ может стать только тот, кто:

- является немцем по смыслу ст. 116 Конституции;
- дает гарантию выступить в поддержку свободного демократического порядка в духе Основного закона;
- обладает специальным уровнем подготовки и т.д.

Назначение служащих на должность осуществляется после подтверждения их пригодности к государственной службе в результате сдачи экзаменов. Если возраст служащего не превышает 32 лет, он может быть назначен на должность только после успешного прохождения испытательного срока. Назначение допускается только на начальную должность [1].

Для подтверждения профессиональной пригодности служащему предоставляется возможность пройти испытательный срок, который в целом не может превышать 5 лет. Назначение на государственную службу пожизненно производится только после успешного прохождения испытательного срока и достижения 27-летнего возраста.

Получение соответствующих должностей возможно при выполнении ряда условий в зависимости от ранга. Для прохождения службы нижнего уровня требуются: успешное окончание основной общеобразовательной школы или признанный равноценным уровень образования; подготовительная практика по будущей специализации. Для среднего уровня требуются, по меньшей мере: окончание реального училища; подготовительная практика в течение одного года; сдача экзамена. Для прохождения службы повышенного уровня необходимы: школьное образование, дающее право на поступление в высшую школу; подготовительная практика к занятию должности в течение 3 лет; сдача экзамена на право службы в этой должности. Наконец, для прохождения службы высшего уровня требуются: окончание высшей школы; подготовительная практика к занятию должности в течение минимум 2 лет; сдача экзамена на право прохождения службы [1].

Таким образом, в Германии очень высок престиж государственной службы. Занять должность государственного служащего сложно. Лицо, получившее такую должность, строго соблюдает все предписанные обязанности и ограничения. Но за это государство защищает и поощряет своих чиновников, создает им условия для достойного проживания.

В целом, говоря о практике прохождения государственной гражданской службы за рубежом, можно отметить эффективность функционирования данной службы и достаточно высокий авторитет государственных служащих в обществе.

Использованные источники:

1. Литвинцева, Е. А. Государственная служба в зарубежных странах [Текст]: учебник / Е.А. Литвинцева. – М., 2013. – 121 с.

2. Опыт реформирования государственной службы в Великобритании [Текст] / Зинченко, Г. П. // Кадры. – 2013.- № 7

*Шеверяева А.Ю.
студент 4-го курса
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ООО «ФИРМА ОКА»

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические аспекты анализа затрат на производство продукции растениеводства, факторный анализ затрат на производство зерновых и зернобобовых культур.

Ключевые слова: Затраты, состав, структура, себестоимость, растениеводство, анализ, зерновые, зернобобовые.

На современном этапе, затраты на производство и реализацию продукции приравниваются к себестоимости. Себестоимостью продукции, работ, услуг – это стоимостная оценка сырья, ресурсов, топлива, энергии и материалов, которые используются в процессе производства продукции, а также выполнения работ и оказания услуг.

От уровня себестоимости продукции, а следовательно и уровня затрат на ее производство, зависят сумма и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия и его платежеспособность, размеры отчислений в фонды гения и потребления, темпы расширенного воспроизводства, закупочных и розничных цен на сельскохозяйственную продукцию. Поиск резервов ее снижения поможет многим хозяйствам избежать банкротства и выжить в условиях рыночной экономики.

Для современных сельскохозяйственных предприятий была и остается актуальной проблемой – снижение затрат на производство единицы продукции. Это необходимо в связи с тем, что на Российских предприятиях, зачастую, происходит значительное опережение уровня роста цен на затраты по отношению к уровню цен на сельскохозяйственную продукцию. Для этого необходимо изучить факторы, изменение которых, влияют на изменение себестоимость.

Проведем анализ затрат на производство продукции растениеводства на примере предприятия ООО «Фирма Ока». Так как данное предприятие имеет углубленную специализацию в области растениеводства.

Анализ состава и структуры затрат на производство продукции растениеводства представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ состава и структуры затрат на производство продукции растениеводства (за 2010 и 2012 годы)

Статьи затрат	Сумма затрат, тыс.руб.			Структура, %		
	2010 год	2012 год	Абсо л.отк л.	2010 год	2012 год	Абсо л.отк л.
1	2	3	4	5	6	7
1. Затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды,	716	810	94	19,7	19,1	-0,8
В т.ч. постоянная	214,8	243	28,2	5,9	5,7	-0,2
переменная	501,2	567	65,8	13,8	13,4	-0,4
2. Материальные затраты, вошедшие в себестоимость, в т.ч.	2540	2960	420	69,9	69,7	-0,2
Семена и посадочный материал	670	510	-160	18,4	12,0	-6,4
Минеральные удобрения	227	567	340	6,2	13,4	7,2
Химические средства защиты	166	174	8	4,6	4,1	-0,5
Нефтепродукты	901	1016	115	24,8	23,9	-0,9
Электроэнергия	140	161	21	3,9	3,8	-0,1
Запасные части	436	532	96	12,0	12,5	0,5
3. Амортизация ОС	377	146	-231	10,4	3,4	-7,0
4. Прочие затраты	-	330	-	-	7,8	-
Итого затрат	3633	4246	613	100	100	х

Таким образом, рассмотрев таблицу, можно сделать вывод о том, что состав и структура затрат на производство продукции растениеводства изменилась за анализируемый период. Таким образом, затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды в отчетном году возросли по сравнению с прошлым на 94 тыс.руб., при этом их доля в общих затратах сократилась на 0,8%. Материальные затраты, вошедшие в себестоимость в отчетном году также возросли на 420 тыс.руб. Это произошло в связи с увеличением затрат на минеральные удобрения на 340 тыс.руб. по сравнению с прошлым годом, а также на химические средства защиты на 8 тыс.руб., нефтепродукты на 115 тыс.руб., электроэнергию на 21 тыс.руб.и запасные части на 96 тыс.руб. При этом затраты на амортизацию ОС составили 146 тыс. руб., составив 3,4% от общего объема затрат, что на 231 тыс. руб. меньше, чем в прошлом году. Общая сумма затрат увеличилась в отчетном году по сравнению с прошлым на 613 тыс.руб.

Рассмотрим состав и структуру затрат на производство продукции растениеводства в 2011 и 2012 годах.

Рассмотрев таблицу, можно сделать вывод о том, что состав и структура затрат на производство продукции растениеводства за период с

2011 по 2012 годы изменилась. Таким образом, затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды в 2012 году возросли по сравнению с 2011 на 98 тыс.руб., при этом их доля в общих затратах сократилась на 3,3%. Материальные затраты, вошедшие в себестоимость в отчетном году также возросли на 1294 тыс.руб. Это произошло в связи с увеличением затрат на минеральные удобрения на 155 тыс.руб. в 2011 году по сравнению с 2012 годом, а также на химические средства защиты на 16 тыс.руб., нефтепродукты на 583 тыс.руб., электроэнергию на 10 тыс.руб.и запасные части на 500 тыс.руб. При этом затраты на амортизацию ОС сократились 324 тыс. руб., составив при этом 3,4% от общего объема затрат. Общая сумма затрат увеличилась в отчетном году по сравнению с базисным на 1068 тыс.руб.

Таблица 2 – Анализ состава и структуры затрат на производство продукции растениеводства (за 2011 и 2012 годы)

Статьи затрат	Сумма затрат, тыс.руб.			Структура, %		
	2011 год	2012 год	Абсо л.откл л.	2011 год	2012 год	Абсол.откл .
1	2	3	4	5	6	7
1. Затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды,	712	810	98	22,4	19,1	-3,3
В т.ч. постоянная	213,6	243	29,4	6,7	5,7	-1,0
переменная	498,4	567	68,6	15,7	13,4	-2,3
2. Материальные затраты, вошедшие в себестоимость, в т.ч.	1666	2960	1294	52,4	69,7	17,3
Семена и посадочный материал	480	510	30	15,1	12,0	-3,1
Минеральные удобрения	412	567	155	13,0	13,4	0,4
Химические средства защиты	158	174	16	5,0	4,1	-0,9
Нефтепродукты	433	1016	583	13,6	23,9	10,3
Электричество	151	161	10	4,8	3,8	-1,0
Запасные части	32	532	500	1,0	12,5	11,5
2. Амортизация ОС	470	146	-324	14,8	3,4	-11,4
3. Прочие затраты	330	330	0	10,4	7,8	-2,6
Итого затрат	3178	4246	1068	100	100	х

Анализ состава и структуры затрат на производство зерновых и зернобобовых культур представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ состава и структуры затрат на производство зерновых и зернобобовых культур

Статьи и виды затрат	Сумма, тыс. руб.			Структура, %		
	2010 год	2012 год	Абсол. Откл.	2010 год	2012 год	Абсол. Откл.
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	560	810	250	18,5	19,3	0,8
В т.ч. постоянная	168	243	78	5,6	5,8	0,2
Переменная	392	567	175	12,9	13,5	0,6
Материальные затраты						
- Семена, посадочный материал	475	510	35	15,7	12,1	-3,6
- Удобрения минеральные и органические	227	567	340	7,5	13,5	6
- нефтепродукты	877	1016	139	29,0	24,2	-4,8
- химические средства защиты растений	166	174	80	5,5	4,1	-1,4
- электроэнергия	140	161	21	4,6	3,8	-0,8
- затраты на страхование	-	330	-	-	7,9	-
Содержание основных средств	575	632	57	19,0	15,0	-4,0
Затраты всего	3020	4200	1180	100	100	x

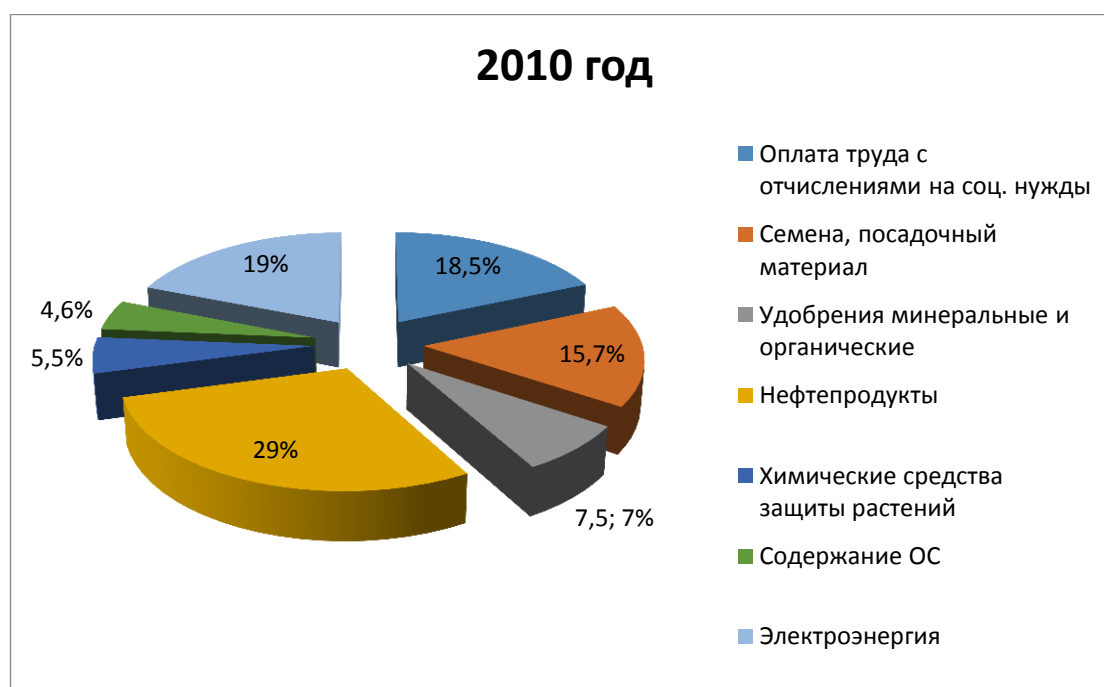


Рисунок 1 – Состав и структуры затрат на производство зерновых и зернобобовых культур за 2010 год.



Рисунок 2 – Состав и структуры затрат на производство зерновых и зернобобовых культур за 2012 год.

Рассмотрев таблицу, можно сделать вывод о том, что за анализируемый период общая сумма затрат на производство зерновых и зернобобовых культур в 2012 году увеличилась на 1180 тыс.руб. по сравнению с 2010 годом. Это произошло в связи с тем, что оплата труда с отчислениями на социальные нужды в 2012 году по сравнению с 2010 годом увеличились на 250 тыс.руб., что в общей структуре затрат составило 19,3%. В 2010 году в материальных затратах наибольший удельный вес в общей структуре затрат принадлежит нефтепродуктам 29%, в то время как в 2012 году он составил 24,2%, что на 4,8% меньше. Содержание основных средств в 2012 году составило 632 тыс.руб., что на 57 тыс.руб. больше, чем в 2010 году, при этом в общей структуре затрат это составило 15%.

Общие затраты на производство продукции могут измениться из-за объема производства продукции, уровня переменных затрат на единицу продукции и суммы постоянных расходов. При изменении объемов производства продукции возрастают только переменные расходы, постоянные расходы остаются неизменными в краткосрочном периоде. Линия затрат при наличии постоянных и переменных расходов представляет собой уравнение первой степени:

$$3T = bx + a, \quad (1)$$

где $3T$ – сумма затрат на производство продукции; a – абсолютная сумма постоянных расходов; b – ставка x переменных расходов на единицу продукции; x – объем производства продукции.

Тогда общая сумма затрат на производство продукции будет равна:

$$ЗТ = ЗТ_{\text{пост}} + ЗТ_{\text{пер.на1 ц}} \times V_{\text{пр-ва}} \quad (2)$$

Влияние факторов на изменение общих затрат на производство зерновых и зернобобовых культур определим способом цепной подстановки, используя формулы:

$$ЗТ_{\text{усл.1}} = ЗТ_{\text{пост.пр.}} + ЗТ_{\text{пер.на1 ц пр.}} \times V_{\text{пр-ва отч.}} \quad (3)$$

$$ЗТ_{\text{усл.2}} = ЗТ_{\text{пост.отч.}} + ЗТ_{\text{пер. на 1 ц пр.}} \times V_{\text{пр-ва отч.}} \quad (4)$$

$$\Delta ЗТ_{V_{\text{пр-ва}}} = ЗТ_{\text{усл.1}} - ЗТ_{\text{пр.}} \quad (5)$$

$$\Delta ЗТ_{ЗТ_{\text{пост}}} = ЗТ_{\text{усл.2}} - ЗТ_{\text{усл.1}} \quad (6)$$

$$\Delta ЗТ_{ЗТ_{\text{пер.на 1 ц}}} = ЗТ_{\text{отч}} - ЗТ_{\text{усл.2}} \quad (7)$$

Результаты расчетов представьте в таблице 4.

Таблица 4 - Факторный анализ затрат на производство зерновых и зернобобовых культур (за 2010 и 2012 годы)

Показатели	2010 год	2012 год	Абсолютное отклонение	Отклонение затрат за счет изменения		
				Объема производства	Постоянных издержек	Переменных затрат на 1 ц продукции
Постоянные затраты, тыс.руб.	743	1040	297	х	х	х
Переменные затраты, тыс. руб.	2277	3160	883	х	х	х
Объем производства, ц	12100	15715	3615	х	х	х
Удельные переменные затраты, руб.	188,2	201,1	12,9	х	х	х
Общие затраты, тыс. руб.	3020	4200	1180	680,6	297,0	202,4

Влияние факторов на изменение общих затрат на производство зерновых и зернобобовых культур определим способом цепной подстановки, используя формулы:

$$ЗТ_{\text{усл.1}} = ЗТ_{\text{пост.2010}} + ЗТ_{\text{пер.на1 ц 2010}} \times V_{\text{пр-ва 2012.}} = 743000 + 188,2 \times 15715 = 3700563 \text{ руб.}$$

$$ЗТ_{\text{усл.2}} = ЗТ_{\text{пост.2012.}} + ЗТ_{\text{пер. на 1 ц 2010}} \times V_{\text{пр-ва 2012}} = 1040000 + 188,2 \times 15715 = 3997563 \text{ руб.}$$

$$\Delta ЗТ_{V_{\text{пр-ва}}} = ЗТ_{\text{усл.1}} - ЗТ_{2010} = 3700563 - 3020000 = 680563 \text{ руб.}$$

$$\Delta ЗТ_{ЗТ_{\text{пост}}} = ЗТ_{\text{усл.2}} - ЗТ_{\text{усл.1}} = 3997563 - 3700563 = 297000 \text{ руб.}$$

$$\Delta ЗТ_{ЗТ_{\text{пер.на 1 ц}}} = ЗТ_{\text{отч}} - ЗТ_{\text{усл.2}} = 4200000 - 3997563 = 202437 \text{ руб.}$$

$\Delta ZT = \Delta ZT_{V_{пр-ва}} + \Delta ZT_{Z_{пост}} + \Delta ZT_{Z_{пер.на 1 ц}} = 680,6 + 297 + 202,4 = 1180$ тыс.руб.

Проведя факторный анализ затрат на производство зерновых и зернобобовых культур, можно сделать вывод о том, что общая сумма затрат на производство зерновых и зернобобовых изменилась на 1180 тыс.руб. Данное изменение произошло за счет влияния таких факторов как: объем производства, затраты постоянные и затраты переменные на 1 ц продукции на 680,6 тыс.руб., 297 тыс.руб. и 202,4 тыс.руб. соответственно.

Таким образом, на изменение общей суммы затрат могут оказывать влияние несколько факторов.

Использованные источники:

1. Савицкая, Г. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст]: Учебник- 2-е изд., испр. Мн.: ИП Экоперспектива. – 2010.
2. Издержки производства и прибыль предприятия [Электронный ресурс]: – URL: <http://www.be5.biz/ekonomika/e014/19.htm> (Дата обращения: 20.02.2014)

*Шеверяева А.Ю.
студент 4-го курса
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОРЛОВСКОГО РАЙОНА ООО «ФИРМА ОКА»

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические аспекты анализа себестоимости продукции растениеводства, факторный анализ и расчет влияния отдельных факторов на общую себестоимость зерна.

Ключевые слова: Затраты, себестоимость, растениеводство, анализ, влияние, урожайность.

В современных условиях работы предприятия одним из важнейших показателей сельскохозяйственного производства является себестоимость продукции. Снижение себестоимости – актуальная задача современного общества, отдельных отраслей, предприятий. От уровня себестоимости продукции зависит рентабельность предприятия, а также платежеспособность и финансовое состояние, уровень цен на сельскохозяйственную продукцию.

На каждом предприятии себестоимость определяется на протяжении всего процесса учета по отдельным видам продуктов, отраслей, культур и производств. Первоначально получают абсолютные показатели затрат, а затем средних и относительных — на единицу продукции, работ или услуг, а также единицу площади и т.п. Среднее значение затрат на 1 рубль валовой

продукции или товарной являются общим показателем по группам разнородной продукции.

Актуальная проблема современных сельскохозяйственных предприятий – снижение затрат на производство единицы продукции. Это необходимо в связи с тем, что на Российских предприятиях, зачастую, происходит значительное опережение уровня роста цен на затраты по отношению к уровню цен на сельскохозяйственную продукцию. Для этого необходимо изучить факторы, изменение которых, влияют на изменение себестоимости.

Проведем анализ себестоимости продукции на примере предприятия ООО «Фирма Ока». Так как данное предприятие имеет углубленную специализацию в области растениеводства (удельный вес выручки от реализации этой продукции в общей сумме выручки наивысший и составляет 63,8%), то анализ проводим по себестоимости продукции растениеводства.

Рассмотрим динамику полной себестоимости продукции растениеводства (Табл. 1).

Таблица 1 - Динамика полной себестоимости продукции растениеводства

Виды продукции	2011 год	2012 год	2013 год	Темп роста, %
Зерновые и зернобобовые	3020	3160	4200	139,1
В т.ч.: Озимые зерновые	2295	2200	2613	113,9
Яровые зерновые	689	960	1587	в 2,3 раза
Зернобобовые	36	-	-	-
Соя	608	-	-	-
Силосные культуры	5	-	-	-
Итого	3633	3160	4200	115,6

Из данных таблицы 1 видно, что полная себестоимость зерновых и зернобобовых, увеличилась на 39,1%, это произошло за счет увеличения производства озимых зерновых на 13,9% или на 318 тыс.руб. в 2013 году по сравнению с 2011 годом и яровых зерновых в 2,3 раза или на 898 тыс.руб. Общая себестоимость увеличилась на 15,6%.

На себестоимость производства 1 центнера продукции растениеводства влияют также факторы: затраты на обработку 1 гектара посевных площадей и урожайность культур.

$$C/c = \frac{3}{y}, \quad (1)$$

где C/c – себестоимость 1 ц, руб./ц, Z – затраты на обработку 1 га посевов, руб./га, Y – урожайность культур, ц/га.

Проведем факторный анализ себестоимости продукции растениеводства. Для расчетов воспользуемся формулой 1.

Определим влияние факторов на себестоимость производства 1 ц продукции растениеводства способом цепных подстановок.

$$C / c_{2011} = \frac{Z_{2012}}{Y_{2012}}, \quad (2)$$

$$C / c_{yсл} = \frac{Z_{2013}}{Y_{2012}}, \quad (3)$$

$$C / c_{2013} = \frac{Z_{2013}}{Y_{2013}},$$

(4)

Изменение себестоимости продукции растениеводства будет рассчитываться по формулам:

$$\Delta C/c = C/c_{2013} - C/c_{2012}, \quad (5)$$

$$\Delta C/c_z = C/c_{yсл} - C/c_{2012}, \quad (6)$$

$$\Delta C/c_y = C/c_{2013} - C/c_{yсл}, \quad (7)$$

Данные расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Факторный анализ себестоимости продукции растениеводства

Виды продукции	Затраты на 1 га, руб.		Урожайность ц/га		Себестоимость 1 ц., руб.			Отклонение себестоимости, руб.		
	2012 год	2013 год	2012 год	2013 год	2012 год	2013 год	Усл.	Всего	В т. ч. за счет	
									Затраты на 1 га.	Ур-ть
Зерно	4500	6000	16,8	22,5	268,2	267,3	357,1	-0,9	89,2	-90,4

Себестоимость 1 ц. зерна уменьшилась на 0,9 руб., на это повлияло два фактора. За счет уменьшения затрат себестоимость 1 ц. зерна увеличилась на 89,2 руб., а за счет урожайности сократилась на 90,4 руб.

Чтобы выявить причины роста себестоимости отдельных видов продукции, проанализируем также структуру затрат и установим по каким статьям допущен перерасход в таблице 3.

Таблица 3 – Состав и структура затрат на 1 ц зерна сельскохозяйственного предприятия

Статьи затрат	2011 год	2012 год	Отклонение
---------------	----------	----------	------------

	Руб.	%	Руб.	%	Руб.	%
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	46,3	18,5	51,5	20,9	5,2	2,4
Материальные затраты						
Семена и посадочный материал	39,3	15,7	32,5	13,2	-6,8	-2,5
Удобрения	18,8	7,5	36,1	14,7	17,3	7,2
Нефтепродукты	72,5	29,0	64,7	26,3	-7,8	-2,7
Электроэнергия	11,6	4,6	10,2	4,1	-1,4	-0,5
Химические средства защиты растений	13,7	5,5	11,1	4,5	-2,6	-1,0
Содержание основных средств	47,5	19,0	40,2	16,3	-7,3	-2,7
Итого	249,7	100	246,3	100	-3,4	X

Аналитические данные свидетельствуют, что структура производственных затрат изменилась за анализируемый период. Так, при производстве зерна возросли удельные веса затрат на оплату труда с отчислениями на социальные нужды на 2,4% и удобрений на 7,2%. Снизилось долевое участие в формировании структуры 1 ц зерна таких статей как: семена и посадочный материал – 2,5%, нефтепродукты – 2,7%, электроэнергия – 0,5%, химические средства защиты растений – 1%, содержание основных средств – 2,7%.

Углубляя анализ, следует выяснить причины отклонений себестоимости 1 ц продукции по тем статьям, по которым учет ведется в натуральном и денежном выражении.

Затраты на оплату труда в себестоимости единицы продукции можно представить как произведение трудоемкости 1 ц продукции и оплаты 1 чел.-часа при производстве данного вида продукции.

Таблица 4 – Влияние отдельных факторов на изменение статьи «Оплата труда с отчислениями на социальные нужды» производственной себестоимости 1 ц зерна

Показатели	2011 год	2013 год	Темп роста, %
Трудоемкость, чел.-час/ц	0,8	0,6	75,0
ОТ в расчете на 1 чел.-час., руб.	56,0	90,0	160,7
Затраты на ОТ в расчете на 1 ц продукции, руб.	46,3	51,5	111,2

Трудоемкость производства зерна в 2013 году по сравнению с 2011 годом сократилась на 25%, составив при этом 0,6 чел.-час./ц. При этом оплата труда в расчете на 1 чел.-час. увеличилась на 60,7% или на 34 руб., за счет чего увеличились затраты на 1 ц продукции на 11,2%.

Повышение оплаты чел.-часа по данной таблице следует расценить как целесообразное, поскольку произошло повышение производительности труда или снижение трудоемкости.

Выявление отклонения является объектом факторного анализа, изменение любой статьи затрат зависит от двух факторов:

- количества используемого ресурса;
- стоимости единицы этого ресурса.

$$СЗ = К * Ц, \quad (8)$$

Где: СЗ – статья затрат;

К – количественный фактор;

Ц – стоимостной фактор.

$$СЗ = ТЕ * ОТ_{на\ 1\ чел.-час.}, \quad (9)$$

$$\Delta СЗ_{ТЕ} = (ТЕ_{отч} - ТЕ_{баз}) * ОТ_{баз}, \quad (10)$$

$$\Delta СЗ_{ОТ} = ТЕ_{отч} (ОТ_{отч} - ОТ_{баз}), \quad (11)$$

$$\Delta СЗ = \Delta СЗ_{ТЕ} + \Delta СЗ_{ОТ}; \quad (12)$$

Проведем факторный анализ по данным ООО «Фирма Ока»:

$$СЗ = ТЕ * ОТ_{на\ 1\ чел.-час.}$$

$$\Delta СЗ_{ТЕ} = (ТЕ_{2012} - ТЕ_{2010}) * ОТ_{2010} = (0,6 - 0,8) * 56 = -11,2$$

$$\Delta СЗ_{ОТ} = ТЕ_{2012} (ОТ_{2012} - ОТ_{2010}) = 0,6 * (90 - 56) = 20,4$$

$$\Delta СЗ = \Delta СЗ_{ТЕ} + \Delta СЗ_{ОТ} = -11,2 + 20,4 = 9,2$$

Таким образом, отклонение статьи затрат «Оплата труда с отчислениями на социальные нужды» производственной себестоимости 1 ц зерна в 2013 году по сравнению с 2011 годом составило 9,2 руб. данное изменение произошло за счет влияния трудоемкости на -11,2 руб. и оплаты труда на 1 чел.-час. на 20,4 руб.

Еще одним из показателей оценки себестоимости единицы продукции является коэффициент Затраты на 1 рубль валовой продукции. Он исчисляется как отношение общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости произведенной продукции по формулам:

$$K_{\phi} = \frac{\sum V_{\phi} C_{\phi}}{\sum V_{\phi} Ц_{\phi}}, \quad (13)$$

$$K_{пл} = \frac{\sum V_{пл} C_{пл}}{\sum V_{пл} Ц_{пл}}, \quad (14)$$

$$\Delta K = K_{\phi} - K_{пл}, \quad (15)$$

Влияние факторов на изменение данного показателя можно рассчитать способом цепных подстановок.

1) Изменение затрат на 1 рубль валовой продукции за счет изменения объема и структуры производства:

$$\Delta K_V = \frac{\sum V_{\phi} C_{пл}}{\sum V_{\phi} \Pi_{пл}} - \frac{\sum V_{пл} C_{пл}}{\sum V_{пл} \Pi_{пл}}, \quad (16)$$

2) Изменение за счет себестоимости отдельных видов продукции:

$$\Delta K_C = \frac{\sum V_{\phi} C_{\phi}}{\sum V_{\phi} \Pi_{пл}} - \frac{\sum V_{\phi} C_{пл}}{\sum V_{\phi} \Pi_{пл}}, \quad (17)$$

3) За счет изменения цен на продукцию:

$$\Delta K_{\Pi} = \frac{\sum V_{\phi} C_{\phi}}{\sum V_{\phi} \Pi_{\phi}} - \frac{\sum V_{\phi} C_{\phi}}{\sum V_{\phi} \Pi_{пл}}, \quad (18)$$

Общее отклонение рассчитывается по формуле:

$$\Delta K = \Delta K_V + \Delta K_C + \Delta K_{\Pi}, \quad (19)$$

Рассчитаем затраты на 1 рубль валовой продукции по зерну за 2012 и 2013 годы, используя формулы 13-19. Данные для расчета представим в таблице.

Таблица 5 – Данные для расчета коэффициента затраты на 1 руб. валовой продукции зерна за 2012 и 2013 годы

Показатели	2012 год	2013 год
Валовой сбор, ц	11750	15715
Себестоимость продукции, руб.	3160000	420000000
Цена 1ц продукции, руб.	456,8	638,1

Проведя анализ затрат на 1 рубль валовой продукции зерна на предприятии ООО «Фирма Ока» способом цепных подстановок, выявили, что коэффициент затрат на 1 рубль валовой продукции зерна в 2013 году составил 6582 руб., а в 2012 году он составил 6917,7 руб. Так отклонение коэффициентов составило -335,7 руб., это произошло за счет увеличения себестоимости продукции зерна в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 1040 тыс.руб. и, тем самым, увеличения цены 1 ц продукции на 181,3 руб. соответственно.

Изменение данного показателя произошло за счет изменения затрат на 1 рубль валовой продукции зерна произошло за счет себестоимости на 2276,7 руб., и сокращение за счет изменения цен на 2612,4 руб.

Таким образом, на изменение себестоимости продукции оказывают влияние множество факторов.

Использованные источники:

1. Савицкая, Г. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст]: Учебник- 2-е изд., испр. Мн.: ИП Экоперспектива. – 2010.
2. Трофимова Е.В., Залилова З.А. Постатейный анализ себестоимости зерна [Электронный ресурс]: – URL: <http://www.rae.ru/forum2012/323/3269> (Дата обращения: 20.04.2014)

*Шевцова О.Н., к.э.н.
доцент
кафедра Экономика и управление на предприятии
Бекмурзаева М.А.
Толубаева А.М.
Северо- Кавказский федеральный университет
Россия, г. Пятигорск*

РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КЛАСТЕРА КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД

Туристско-рекреационная зона (ТРЗ) - вид особой экономической зоны, создаваемой для развития и оказания услуг в сфере туризма.

Цели туристско-рекреационных зон:

- повышение конкурентоспособности туристской деятельности;
- развитие лечебно-оздоровительных курортов;
- развитие деятельности по организации лечения и профилактике заболеваний.

Северный Кавказ - крупнейший курортный центр, где ежегодно отдыхают тысячи туристов со всего мира. Поэтому развитие этого региона является главной задачей правительства. По мнению А. Хлопонина, СКФО имеет все шансы стать международным туристическим центром с европейским уровнем обслуживания [2].

Начальным этапом развития края стала реконструкция транспортной системы. Для достижения стратегических целей и воплощения приоритетных направлений социально-экономического развития региона КМВ необходимо обеспечить до 2020 года динамическое и опережающее развитие транспортной инфраструктуры. Осуществить намеченные планы возможно при: строительстве обходных автомобильных дорог для отвода транзитного движения за пределы застроенных территорий, зон охраны особо ценных природных объектов (прежде всего, обход озера Тамбукан); формировании и развитии Кавказско-Минераловодского территориального транспортного комплекса с возрастающим «участием» сопутствующих транспортным перевозкам сервисных услуг (логистических, телекоммуникационных, дистрибутивных, финансовых и других); развитии инфраструктуры по оказанию услуг дорожного сервиса и систем управления движением с применением новых технических возможностей в области гибких производств и информационно-компьютерных технологий; реконструкции и модернизации международного аэропорта «Минеральные-Воды». А также развитие улично-дорожной сети и искусственных сооружений в городах с наихудшей ситуацией, реконструкция и строительство ключевых объектов городской транспортной инфраструктуры во всех городах, развития трамвайного транспорта в городе Пятигорске,

канатных дорог на территории КМВ, организация перевозок пассажиров с использованием автобусов.

Кавказско-Минераловодский транспортный узел – один из крупнейших по объему перерабатываемого груза и количеству обслуживаемых пассажиров транспортный узел на юге России, который будет развиваться на пересечении международных, национальных и региональных транспортных коридоров. Он находится в створе активно развивающегося международно-транспортного коридора – ответвления ведущего направления евроазиатского международного транспортного коридора «Север-Юг», проходящих в субширотном направлении по самому югу ЮФО.

10 августа 2012года была принята программа реконструкции всей транспортной системы СКФО [3]. Для строительства крупнейшего мультимодального транспортно-логистического узла был выбран город Минеральные-Воды, поскольку это транспортная артерия всего Северного Кавказа. Основной целью его создания является повышение конкурентоспособности, увеличение доходности транспортного комплекса КМВ и СКФО в целом.

В регионе КМВ хорошо развит железнодорожный (транзитный и внутрирайонный), воздушный, автомобильный (по территории проходит федеральная трасса «Кавказ») транспорт. Минераловодское отделение Северо-Кавказской железной дороги обслуживает весь регион Северного Кавказа, ряд районов Ставропольского края. Благодаря этому регион КМВ имеет хорошую транспортную доступность от мест, где концентрируются и формируются основные рекреационные потоки в зарубежной Европе, России, странах СНГ, что способствует развитию санитарно-курортного и туристско-рекреационного комплекса. Несмотря на уникальные оздоровительные и туристические возможности, основные фонды большинства местных здравниц сильно изношены. Их комплексное обновление, с учетом развития современного сервиса и создания курортных полюсов, позволит принимать ежегодно до 10 млн.чел. А для лучшего транспортного обеспечения турпотока в регионе возможно строительство внутри и межрегиональных соединительных железных и автодорог. Такая программа создаст более 100 тыс. новых рабочих мест.

Кавказские Минеральные Воды в перспективе должны сохранить и по возможности наращивать свои функции центра туризма и санаторно-курортного лечения. В этой связи, на наш взгляд, федеральную поддержку должна получить реконструкция инфраструктуры, дополненная стимулированием развития материально-технической базы рекреационных предприятий.

Использованные источники:

1. Постановление о краевой целевой программе «Развитие курортов и туризма в Ставропольском крае на 2012-2020 годы», №287-п от 20.07.2011.
2. Стратегические консультанты: Российский научно- исследовательский и проектный институт Урбанистики.
3. <http://www.giprogor.ru/sites/default/files/МТЛУ>.

Шевченко Ю.В.

студент, 5 курс

Ибрагимов У.Ф., к.с.н.

научный руководитель, доцент

БашГУ

Институт экономики, финансов и бизнеса

экономический факультет

кафедра «Социология труда и экономика предпринимательства»

Республика Башкортостан, г. Уфа

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Актуальность темы определяется тем, что в настоящее время с особой остротой проявилась проблема становления и развития российского малого предпринимательства в условиях реформирования экономики и вывода ее из затянувшегося системного кризиса. При этом особого внимания требует формирование системы государственного регулирования развития малого бизнеса, так как от качества ее построения и способности успешно и эффективно управлять субъектами малого предпринимательства в огромной степени зависит достижение поставленных целей.

Малый бизнес в рыночной экономике является ведущим сектором, определяющим темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60% – 70% ВВП. В Российской Федерации сектору малого предпринимательства также принадлежит значительное место[1,с.3].

Однако заниматься предпринимательством в России не так легко. Несмотря на растущий вклад в национальную экономику, сектор малого бизнеса не является зрелым социально-экономическим институтом, потенциал предпринимательской деятельности, способный существенно повлиять на процессы системной трансформации экономики России, используется в недостаточно степени.

Значимость данной проблемы усиливается тем, что без поддержки государства и без собственного внутреннего взаимодействия малый бизнес не всегда способен успешно противостоять крупному капиталу, отстаивать свои экономические интересы.

На пути развития той или иной организации встречается достаточное количество институциональных барьеров и преград.

Под институциональными преградами понимаются различные барьеры, препятствующие тем или иным образом развитию организации[2,с.144].

Институциональные преграды обладают рядом функций. Организационная функция заключается в том, что барьеры принуждают организации или иные объекты следовать определенному идентичному порядку норм, т.е. как бы организуют порядок. Кроме того, институциональные преграды контролируют дальнейшее подчинение и следование этим нормам (функция контроля). А если же эти нормы нарушаются, применяются определенные санкции. Эту функцию можно назвать защитой, т.к. институциональные барьеры ограждают «правильные» объекты от «неправильных» [3,с.41].

Можно выделить несколько видов институциональных преград. Государственные барьеры – препятствия, связанные с лицензированием, налоговым бременем, а также государственный контроль за деятельностью объекта. Барьеры входа-выхода объекта на рынок, а также банковские барьеры, которые в основном связаны с кредитованием.

Причины возникновения институциональных преград в каждой отдельной ситуации могут очень различаться. Однако возможно выделить ряд идентичных преград, встречающихся на пути организации, а отсюда и причины их возникновения[2,с.149].

1. *Ограниченность объекта ресурсами.* Здесь возможна нехватка как денежных средств, так и всех остальных ресурсов, которые необходимы для существования экономического объекта. Организация начинает искать пути восполнения недостающих ресурсов: брать кредиты в банке, искать необходимый персонал, оборудование, здания, землю и т.д.

2. *Незнание всех административных процедур.* Организация может иметь различные проблемы просто из-за незнания того, что она должна была сделать. В результате получается, что организация тратит больше времени, сил и средств, также существуют и упущенные выгоды.

3. *Неготовность к налоговому бремени.* Большинство организаций быстро заканчивают свое существование из-за того, что в начале ее деятельности доходы небольшие и их не хватает на выплату налогов, т.к. еще, вероятнее всего, имеется кредит, который необходимо выплачивать в срок.

Эти три причины являются основными. Однако в каждом отдельном случае могут быть помимо общих еще и субъективные причины. Поэтому очень важно при планировании экономической деятельности суметь предвидеть возможные препятствия[3,с.43].

Институциональные преграды все же играют очень важную роль в современной экономике. Без них в экономической сфере творился бы беспредел, хаос. Все организации должны пройти через эти барьеры. Тем самым данные препятствия сохраняют определенный порядок в экономической системе. Они, в какой-то степени, защищают общество от мошенничества, так называемых фирм-однодневок[1,с.3]. Ведь далеко не каждый мошенник готов на это потратить время и средства.

Институциональные преграды оказывают большое влияние на состояние конкуренции. В основном это происходит за счет регулирования государством ценообразования. Оно устанавливает предельный уровень цен, а также посредством законодательства запрещает демпинг, недобросовестную ценовую рекламу, вертикальное и горизонтальное фиксирование цен. Тем самым институциональные барьеры сдерживают и ограничивают недобросовестную конкуренцию.

С развитием предпринимательства, развивается и страна. Поддерживать малый бизнес необходимо, т.к. он является залогом к развитию экономики страны, а, следовательно, и росту ее международного престижа.

Использованные источники:

1. Квасюк В. Большая забота о малом бизнесе / Российская газета, № 39, 2014.
2. Орлов А.В. Человек. Экономика. Предприниматель. – М.: Высшая школа экономики, 2012. - 124 с.
3. Рыбина М.Н. Основные этапы становления малого предпринимательства // Менеджмент в России и за рубежом. - №2. - 2013. – с. 41-44.

Шершенюк Ю.С.

студент, 4 курс

факультет управления

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого

Россия, г. Великий Новгород

АУТСОРСИНГ – ПУТЬ К ВОЗРОЖДЕНИЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ

Аннотация:

В статье рассматриваются перспективы использования аутсорсинга в сельском хозяйстве России. Выявлены основные преимущества его применения для малых форм хозяйствования. Приводится перечень основных направлений аутсорсинговых услуг, возможных для применения в сельском хозяйстве.

Ключевые слова:

Аутсорсинг, сельское хозяйство, экономический рост, малое предпринимательство, государственная поддержка.

Сельское хозяйство является одной из самых важных отраслей народного хозяйства России. Его роль в экономике страны или региона показывает её структуру и уровень развития.

Тем не менее, на данный момент в России наблюдается замедление экономического роста в сельском хозяйстве, отсутствие условий для альтернативной занятости на селе. Исторически сложившийся низкий уровень развития социальной и инженерной инфраструктуры обусловили обострение социальных проблем села.

В связи с этим «Министерство Сельского Хозяйства Российской Федерации» разработало программу по развитию сельскохозяйственных отраслей на период 2013-2020 г., одним из важнейших направлений которого является «Поддержка малых форм хозяйствования». Данная подпрограмма представляет собой продолжение и расширение мероприятий государства в области поддержки малого предпринимательства и включает в себя следующие основные мероприятия:

- поддержка начинающих фермеров;
- развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств;
- государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования;
- оформление земельных участков в собственность крестьянских фермерских хозяйств [1].

Таким образом, основными творцами возрождения сельскохозяйственной деятельности должны стать молодые и преуспевающие фермеры и животноводы.

Крестьянское фермерское хозяйство, как необходимый сегмент АПК, приобретает свое устойчивое развитие на основе кооперации различных типов хозяйств, а также промышленных предприятий и сельхозорганизаций, которые осуществляют необходимую деятельность по сервисному обслуживанию, заготовке, переработке и реализации продукции КФХ.

Основными причинами, вызывающими необходимость подобной кооперации, являются различные факторы: недостаток финансовых средств, недостаточная профессиональная квалификация фермеров, отсутствие знаний и трудового опыта в некоторых областях сельхозпроизводства, отсутствие развитой производственной инфраструктуры, слабая и неэффективная государственная поддержка, диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. В условиях экономической нестабильности объединение малых форм хозяйствования в кооперативные союзы становится единственной возможностью перехода от выживания к развитию

В настоящее время, одной из разновидностей кооперирования можно назвать аутсорсинг: организация передает часть своих функций внешним

исполнителям, а именно, отказывается от собственного бизнес-процесса и приобретает услуги по его реализации у другой, специализированной организации.

Поэтому, использование аутсорсинга в сельском хозяйстве могло бы существенно повысить его эффективность. У сельхозпредприятий востребованы услуги, связанные с исполнением в первую очередь непрофильных функций: ветеринария, зоотехния, агрономия, селекция, бухгалтерское и юридическое обслуживание. В результате перевода на аутсорсинг этих функций могут быть решены сразу две проблемы: во-первых, будет происходить сокращение издержек, появится возможность их контролирования, а во-вторых, хозяйство будет обеспечено высококвалифицированными специалистами. Примером вывода на аутсорсинг профильной функции - механизированная обработка сельхозугодий - является использование машинно-технологических станций (МТС). Их применение позволяет агрофирмам отказаться от самостоятельного инвестирования в закупку дорогостоящей техники и от расходов на ее самостоятельное обслуживание [2].

Кроме того, в плане организационного развития, уровня корпоративной культуры, оснащенности современной техникой и объема инвестиционных ресурсов агрофирмы существенно отстают от промышленных предприятий и компаний сферы услуг. Внедрение аутсорсинга позволило бы агропредприятиям без существенных затрат получить доступ к отсутствующим у них ресурсам, которыми обладают аутсорсеры.

Особенно важно то, что подобная передача части своих функций внешним исполнителям позволит заказчику сконцентрироваться на основных бизнес-процессах предприятия, не отвлекаясь на вспомогательные. Таким образом, предприятие получит возможность значительно улучшить качество получаемых продуктов или услуг за счет синергетического эффекта.

Для КФХ, объединенных в кооперативы, выгодно передавать на аутсорсинг некоторые элементы маркетинговых коммуникаций, например, развитие нового продукта, поиск канала сбыта и т.д.

Анализ перспектив внедрения аутсорсинга в сельском хозяйстве позволяет выделить его основные направления, которые возможны для применения в сельском хозяйстве.

Во-первых, использование аутсорсинга трудовых ресурсов как средство привлечения квалифицированного персонала и использования опыта компаний-аутсорсеров.

Во-вторых, передача внешнему исполнителю некоторых бизнес-процессов: финансы и бухгалтерия, начисление и учет заработной платы, внутренний аудит, исчисление налогообложения и ряд других

специфических процессов, которые могут быть востребованы мелкими предприятиями и фермерами [3].

В-третьих, аутсорсинг сбора маркетинговой информации, который не может быть осуществлен малыми формами хозяйствования самостоятельно.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что передача на аутсорсинг отраслей сельского хозяйства, при должном контроле над процессом со стороны государства, может дать более быстрый результат в достижении цели. Выбор компании-аутсорсера позволит подойти к процессу возрождения сельскохозяйственной деятельности качественно и с наилучшим результатом.

Использованные источники:

1. Котляров И.Д. – Перспективы использования аутсорсинга в сельском хозяйстве – Регион: экономика и социология – 2011 – №3 – с 58–59
2. Омарова Н.Ю. – Основные причины и преимущества внедрения аутсорсинга на предприятиях агропромышленного комплекса – Современные наукоемкие технологии – №4 – 2008 – с 180 – 182
3. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы [Электронный ресурс] <http://www.mcx.ru>

Шефер О.В.
специалист

ИФНС по Первомайскому району
Россия, г. Владивосток

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ИГОРНЫЙ БИЗНЕС В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

Целью статьи является определение перспектив развития налога на игорный бизнес в Приморском крае. С 1 июля 2009 года игорный бизнес разрешён только в четырёх особых экономических зонах: Приморье, Сибирская монета, Янтарная, Азов-Сити. Доход, который показывает единственная реально действующая официальная зона «Азов-Сити», дает возможность полагать, что развитие налога на игорный бизнес в Приморье не будет стоять на месте. Сегодня Приморский край один из самых активно развивающихся регионов нашей страны. Уникальная экосистема края, его близость к странам Азиатско-Тихоокеанского региона делают приморскую игорную зону наиболее привлекательным проектом с точки зрения инвестиций. Создание на его территории развлекательной зоны «Приморье», площадь которого составляет 620 гектаров войдет в туристический кластер региона и будет в перспективе привлекать ежегодно до 10-12 миллионов туристов.

Ключевые слова: налог на игорный бизнес, игровая зона, инвестиции.

Региональные налоги занимают значительный удельный вес в консолидированном бюджете Приморского края, и их динамика за последние года показывает только положительные значения. Налог на игорный бизнес – один из трех региональных налогов, который на современном этапе развития экономики вызывает огромный интерес в его изучении. Сфера его регулирования – налогообложение доходов, полученных от организации и проведения азартных игр.

Игорный бизнес представляет собой предпринимательскую деятельность, связанную с извлечением организациями или индивидуальными предпринимателями доходов в виде выигрыша и (или) платы за проведение азартных игр, пари, не являющуюся реализацией товаров, работ или услуг. [3]

В настоящее время это одно из самых прибыльных направлений в сфере услуг экономики, которое достаточно уверенно и быстро набирает обороты в своем развитии. [2]

С 1 июля 2009 года игорный бизнес разрешён только в особых экономических зонах, называемых игорными. Согласно ФЗ РФ № 244-ФЗ от 29 декабря 2006 года «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», игорным заведениям в России было разрешено действовать только в четырёх специально отведённых для этого местах:

- «Сибирская монета» — Алтайский край;
- «Приморье» — Приморский край;
- «Янтарная» — Калининградская область;
- «Азов-Сити» — Краснодарский край. [5]

В настоящее время единственная реально действующая официальная зона для развития игорного бизнеса – это «Азов-Сити», которая за 2013 год принесла краевой казне более 90 миллионов поступлений в виде налогов. По мнению экспертов, южная игорная зона сможет обеспечить 24,1 млн. посещений и содержать 43,54 тыс. номеров отелей.

Доходы, которые показывает игорная зона «Азов-Сити» дает возможность полагать, что развитие налога на игорный бизнес в Приморье не будет стоять на месте. Сегодня Приморский располагает природным, человеческим и производственным потенциалом, способным обеспечить его устойчивое социально экономическое развитие. Создание на его территории развлекательной зоны «Приморье», площадь которого составляет 620 гектаров войдет в туристический кластер региона и будет в перспективе привлекать ежегодно до 10-12 миллионов туристов. Удобное расположение игорной зоны привлечет особый интерес азиатских компаний.

Одним из сильнейших конкурентов «Приморье» является развлекательная зона «Макао» в Китае. В настоящее время в Макао

приезжают тысячи людей для того, чтобы отдохнуть и развлечься в его многочисленных развлекательных центрах. И наибольшую долю в этом числе составляют жители КНР. Налоговая ставка для казино в Макао назначена от 35 до 40 процентов прибыли. С государственной казной делятся деньгами 82 отеля, 33 казино. Здесь расположены шесть из 10 крупнейших в мире казино по игровым площадям, такие как The Venetian, Grand Lisboa и Galaxy.

Ежегодно Макао притягивают к своим игорным столам до 30 миллионов туристов из самых разных уголков планеты. Конечно, не все они являются клиентами именно казино: помимо игорных домов в Макао действуют ипподром, клуб жокеев и даже – экзотика – канидром, где проводятся собачьи бега.

Российское правительство считает, что Приморский край не будет столь популярен среди китайцев. Китайское правительство предпринимает меры, чтобы деньги из страны не вывозились на игорный бизнес. Но если посмотреть с другой стороны, от китайского города Харбина до Владивостока всего 1,5 часа полета, а от Пекина — 2,5 часа, в то время как путь из китайской столицы до игорной зоны Макао занимает почти 4 часа. Даная разница во времени сыграет немаловажную роль в привлечении денежных средств. На данный момент в развлекательной зоне «Приморье» ведется строительство инфраструктуры: дорог, водовода, очистных сооружений. Работы планируется завершить к 15 сентября 2014 года, а значит, первые поступления от налога на игорный бизнес будут поступать уже с 2015 года.

Кроме того, компания Melco и Naga, с которыми подписаны инвестиционные соглашения, предоставили свои планы финансирования строительства.

На данный момент еще неизвестно, каким будет налог в игорной зоне «Приморье». Но эксперты уверены, что правильно будет развивать не только пристанища азарта, а делать акцент на самых разнообразных видах туризма, для которых зона станет точкой притяжения. В перспективе в проекте предусмотрено строительство 16 гостиниц с казино, торгово-выставочного центра, яхт-клуба, гостевых вилл и других не менее привлекательных объектов.

«Макао» может стать отличным примером для развития «Приморья», тем более главное для этого уже имеется - часть инфраструктуры и много составляющих: уникальная и неповторимая природа Приморья, Сихотэ-Алинь, Владивостокская крепость, остров Русский, новый международный аэропорт и другие достопримечательности.

Кстати, по мнению гонконгских экспертов, количество крупных азиатских казино в ближайшее десятилетие увеличится до сотни. Япония, Южная Корея, Сингапур, Тайвань, - к этим странам приковано самое

пристальное внимание. А все потому, что индустрия азартных игр одна из самых доходных и быстрокупаемых. Главное - не слишком долго раскачиваться. Конкуренция в этой сфере экономики очень высокая. [1]

Привлекательным проектом с точки зрения инвестиций игровую зону «Приморье» делают уникальная экосистема края, а также его близость к странам Азиатско-Тихоокеанского региона. Эксплуатация объектов игровой зоны увеличит туристические потоки на российскую территорию, а также обеспечит дальнейшее развитие региона.

Использованные источники:

1. Корень А.В. Налогообложение субъектов электронной коммерции на базе единого налога на вмененный доход // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Хабаровская государственная академия экономики и права. Владивосток, 2007. – с.75.
2. Корень А.В. Приоритетные направления развития механизма налогообложения электронной предпринимательской деятельности // Актуальные вопросы современной науки. 2009. № 8. С. 127-135.
3. Налог на игровой бизнес: глава 29 часть 2 Налогового кодекса РФ // - М. : ОМЕГА-Л, 2012. – с.701.
4. О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: Федеральный Закон РФ № 244-ФЗ от 29 декабря 2006 года: принят Государственной Думой 20 декабря 2006 года // СПС Консультант Плюс: Версия Проф [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [М., 2014].

Шинкарчук С. А.
аспирант

**Национальная академия природоохранного
и курортного строительства
Россия, г. Симферополь**

ОЦЕНКА ТРАНСФОРМАЦИЙ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОГЕНЕЗА

Аннотация: реализация авторского подхода к оценке трансформаций социо-эколого-экономической системы в условиях техногенеза предусматривает диагностику развития социально-экономической подсистемы в контексте сбалансированного развития (первая задача), определение уровня экологической безопасности регионов (вторая задача), а также общественных потребительских свойств территории (третья задача). Данный подход апробирован на примере Республики Крым, Одесской, Херсонской, Запорожской и Николаевской областей Украины.

Ключевые слова: динамический индикатор развития, интегральный индекс состояния экологической безопасности, экономическая ценность территории

С целью решения первой задачи авторского методического подхода к оценке социо-эколого-экономической системы (далее – СЭЭС), предусматривающей определение динамического индикатора развития региона (далее - ДИР), адаптирован подход [1], согласно которому расчет данного индикатора предполагает формирование информационно-аналитической базы, состоящей из совокупности показателей, которые упорядочены в рамках индикативной модели. В результате систематизации данных показателей по темпу роста, возможно осуществить их сравнительную оценку с фактическими показателями, отражающими уровень социально-экономического развития территории. При этом показатели предлагается сгруппировать в рамках пяти основных блоков, включая показатели, отражающие тенденции социально-экономического развития, воспроизводственную и отраслевую структуры региона, уровень жизни населения, а также демографические процессы. В результате определен итоговый динамический индикатор развития (табл. 1, рис. 1), а также выполнен факторный анализ, позволяющий оценить степень влияния факторов на результирующий индикатор (табл. 2). Результаты оценки следует интерпретировать относительно значения динамического индикатора развития (С), который изменяется в диапазоне от 0 до 1, при этом значения, близкие к единице, отражают максимальный уровень достижения целевых ориентиров развития социально-экономической подсистемы.

Таблица 1

Результаты оценки показателя, отражающего уровень социально-экономического развития Крыма, Одесской, Николаевской, Херсонской и Запорожской областей Украины, 2007-2011 гг.

Наименование региона	Уровень экономического и социального развития региона			
	$C_{2007-2008}$	$C_{2008-2009}$	$C_{2009-2010}$	$C_{2010-2011}$
Крым	0,73	0,60	0,60	0,80
Одесская обл.	1,00	0,60	0,67	0,73
Николаевская обл.	0,73	0,67	0,67	0,80
Херсонская обл.	0,80	0,60	0,67	0,80
Запорожская обл.	0,73	0,40	0,73	0,80

Источник: составлено автором

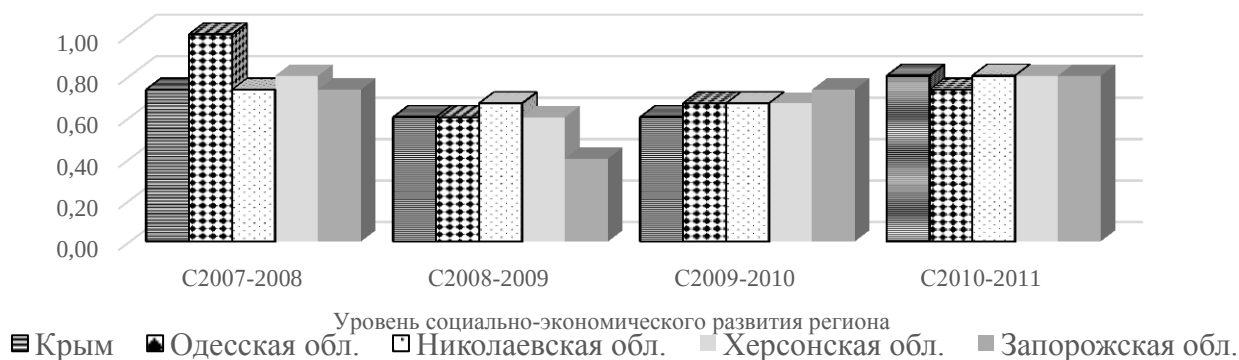


Рис. 1. Графическая интерпретация результатов оценки показателя, отражающего уровень социально-экономического развития Крыма, Одесской, Николаевской, Херсонской и Запорожской областей Украины, 2007-2011 гг.

Источник: составлено автором

Таблица 2

Степень воздействия факторов на изменение уровня сбалансированности социального-экономического развития, %

Наименование региона	2010						2011					
	С (ВВП)	С (ВДС)	С (ЧЗ)	С (ЧТР)	С (ДД)	С (ЧН)	С (ВВП)	С (ВДС)	С (ЧЗ)	С (ЧТР)	С (ДД)	С (ЧН)
Крым	-	-	-	-	-	-	-17	0	-17	-17	-17	-33
Одесская обл.	50	50	-100	50	0	-50	0	0	0	-50	0	-50
Николаевская обл.	-	-	-	-	-	-	-25	0	0	-25	-25	-25
Херсонская обл.	50	50	-100	50	0	-50	-25	-25	50	-50	-50	0
Запорожская обл.	40	-20	0	0	0	-40	-50	0	0	0	-50	0

Таким образом, решена первая задача, в рамках которой определен ДИР по Крыму, Одесской, Николаевской, Херсонской, Запорожской областям, а также осуществлен факторный анализ, позволяющий качественно оценить характер трансформаций социо-экономической подсистемы регионов. Так, Крым и южные регионы Украины в соответствии с проведенным анализом характеризуются достаточно высоким значением ДИР, отображающим уровень социально-экономического развития. Уровень достижения целевого ориентира развития социальной подсистемы, который заключается в оптимизации потребления, в Крыму, Николаевской, Херсонской и Запорожской областях составляет в 2011 г. 80 %, незначительно ниже в Одесской области – 73 %. Однако, если в Запорожской, Херсонской и Николаевской областях в 2011 г. повышение

уровня достижения императива развития социальной подсистемы обусловлено ростом экономических показателей, то в таких регионах, как Крым и Одесская область - сокращением численности населения и трудовых ресурсов. Данные тенденции следует рассматривать как негативные, ввиду того, что сокращение численности населения может быть обусловлено такими негативными тенденциями, как низкое качество жизни, здравоохранения, нестабильная экономическая, политическая ситуация и др.

Решение второй задачи подхода к оценке трансформаций в сложной СЭЭС предполагает определение уровня экологической безопасности регионов посредством расчета интегрального индекса. С этой целью адаптирован подход [2], в соответствии с которым интегральный индекс состояния экологической безопасности определяется как отношение между суммой индексов жизнестойкости населения ($I_{жн}$), обеспеченности населения ($I_{он}$) и территории ($I_{от}$) основными компонентами ресурсов окружающей природной среды и суммой индексов антропогенной нагрузки на территорию ($I_{ан}$), радиационного загрязнения территории (I_{pz}), антропогенной измененности территории (I_{aum}), природоемкости ВВП ($I_{нв}$), потенциальной экологической небезопасности производства ($I_{эн}$). При этом, индекс жизнестойкости населения, обеспеченности населения и территории основными компонентами ресурсов окружающей природной среды отражают положительные тенденции развития региона по достижению экологической безопасности, а остальные – негативные.

Рассчитанные индексы позволили определить интегральный индекс состояния экологической безопасности (табл. 3), расчёт которого позволил комплексно оценить состояние экологической подсистемы, а соответственно и реализовать вторую задачу комплексного методического подхода.

Таблица 3

Результаты расчетов индексов, характеризующих экологическую безопасность Крыма, Запорожской, Николаевской, Одесской и Херсонской областей, 2007 - 2011 гг.

	2007	2008	2009	2010	2011
Крым					
Интегральный индекс состояния экологической безопасности ($I_{сэб}$)	-	2,14	1,92	1,03	1,11
Индекс жизнестойкости населения ($I_{жн}$)	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04
Индекс обеспеченности населения основными компонентами ресурсов окружающей природной среды ($I_{онпр}$)	1,26	1,21	1,20	1,15	1,14
Индекс обеспеченности территории основными компонентами ресурсов окружающей природной среды ($I_{отпр}$)	1,31	1,23	1,23	1,18	1,17
Индекс антропогенной нагрузки на территорию ($I_{ан}$)	0,60	0,60	0,60	0,61	0,61
Индекс радиационного загрязнения территории	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

(Ірз)					
Индекс антропогенной измененности территории (Іаит)	1,45	1,43	1,63	4,07	3,65
Индекс природоемкости ВВП (Іпв)	-	0,61	0,69	0,68	0,69
Индекс потенциальной экологической небезопасности производства (Іэн)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Одесская область					
Интегральный индекс состояния экологической безопасности (Ісэб)	-	2,49	2,49	2,47	2,55
Индекс жизнестойкости населения (Іжн)	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03
Индекс обеспеченности населения основными компонентами ресурсов окружающей природной среды (Іонпр)	0,77	0,83	0,82	0,79	0,87
Индекс обеспеченности территории основными компонентами ресурсов окружающей природной среды (Іотпр)	0,62	0,70	0,69	0,66	0,76
Индекс антропогенной нагрузки на территорию (Іан)	0,49	0,50	0,50	0,50	0,50
Индекс радиационного загрязнения территории (Ірз)	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Индекс антропогенной измененности территории (Іаит)	1,04	1,05	1,06	1,01	1,06
Индекс природоемкости ВВП (Іпв)	-	0,25	0,23	0,26	0,25
Индекс потенциальной экологической небезопасности производства (Іэн)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Николаевская область					
Интегральный индекс состояния экологической безопасности (Ісэб)	-	1,59	1,71	1,74	1,76
Индекс жизнестойкости населения (Іжн)	1,00	1,00	0,99	0,99	1,00
Индекс обеспеченности населения основными компонентами ресурсов окружающей природной среды (Іонпр)	1,04	1,04	1,08	1,08	1,08
Индекс обеспеченности территории основными компонентами ресурсов окружающей природной среды (Іотпр)	0,54	0,54	0,58	0,58	0,58
Индекс антропогенной нагрузки на территорию (Іан)	0,39	0,39	0,38	0,38	0,38
Индекс радиационного загрязнения территории (Ірз)	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Индекс антропогенной измененности территории (Іаит)	1,00	1,00	0,99	0,99	0,98
Индекс природоемкости ВВП (Іпв)	-	1,42	1,29	1,24	1,23
Индекс потенциальной экологической небезопасности производства (Іэн)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Херсонская область					
Интегральный индекс состояния экологической безопасности (Ісэб)	-	2,94	2,90	2,76	2,62
Индекс жизнестойкости населения (Іжн)	1,05	1,05	1,02	0,99	0,97

Индекс обеспеченности населения основными компонентами ресурсов окружающей природной среды (Iонпр)	2,80	2,87	3,15	3,03	3,13
Индекс обеспеченности территории основными компонентами ресурсов окружающей природной среды (Iотпр)	1,56	1,60	1,79	1,70	1,77
Индекс антропогенной нагрузки на территорию (Iан)	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31
Индекс радиационного загрязнения территории (Iрз)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Индекс антропогенной измененности территории (Iаит)	1,32	1,34	1,30	1,33	1,31
Индекс природоемкости ВВП (Iпв)	-	1,13	1,40	1,39	1,64
Индекс потенциальной экологической небезопасности производства (Iэн)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Запорожская область					
Интегральный индекс состояния экологической безопасности (Iсэб)	-	1,13	1,07	1,28	1,33
Индекс жизнестойкости населения (Iжн)	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04
Индекс обеспеченности населения основными компонентами ресурсов окружающей природной среды (Iонпр)	0,90	0,90	0,89	1,26	1,24
Индекс обеспеченности территории основными компонентами ресурсов окружающей природной среды (Iотпр)	0,72	0,71	0,71	1,14	1,12
Индекс антропогенной нагрузки на территорию (Iан)	0,76	0,76	0,74	0,76	0,76
Индекс радиационного загрязнения территории (Iрз)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Индекс антропогенной измененности территории (Iаит)	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99
Индекс природоемкости ВВП (Iпв)	-	2,32	2,59	2,63	2,43
Индекс потенциальной экологической небезопасности производства (Iэн)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Таким образом, самым высоким уровнем экологической безопасности характеризуется Херсонская область (в среднем значение показателя составляет – 2,81). Однако, в период 2007 - 2011 гг. наблюдается устойчивая динамика к снижению данного показателя, что обусловлено увеличением использования в хозяйственной деятельности природных ресурсов. В Херсонской области, в большей степени, данная тенденция обусловлена увеличением объемов вовлечения в производство водных ресурсов. Рост водоемкости производства предопределен сельскохозяйственной специализацией данного региона. Одесская область также характеризуется высоким уровнем экологической безопасности, но наблюдается динамика к увеличению. Рост данного показателя обусловлен увеличением обеспеченности населения данного региона «защищенными территориями».

Так, если в 2007 г. площадь заповедников и национальных природных парков в Одесской области составляла 49,7 тыс. га, то в 2011 г. – 99,4 тыс. га. При этом за анализируемый период антропогенная нагрузка на территорию, радиационная загрязненность и природоемкость ВВП оставались неизменными.

Николаевская область характеризуется умеренно высоким уровнем экологической безопасности, но наблюдается устойчивая динамика к повышению. Рост экологической безопасности региона обусловлен снижением использования в хозяйственной деятельности природных ресурсов с 1,42 в 2008 г. до 1,23 в 2011 г., главным образом, за счет снижения использования водных ресурсов в производстве. При этом антропогенная нагрузка на территорию оставалась на уровне 0,39, радиационная загрязненность – 0,01, а антропогенная измененность территории незначительно снизилась с 1,00 до 0,98, что и предопределило рост уровня экологической безопасности региона.

Крым и Запорожская область, характеризуются средним уровнем экологической безопасности. При этом в Крыму наблюдается динамика к снижению значения данного показателя (практически в два раза). Так, индекс экологической безопасности в 2008 г. составлял 2,14, а в 2011 г. – 1,11. Негативные тенденции в Крыму в отношении экологической безопасности, в соответствии с проведенным анализом, в большей степени, обусловлены ростом показателя антропогенной измененности территории (2007 г. – 1,45, 2011 г. – 3,65). Также негативно на уровень экологической безопасности в Крыму оказали влияние снижение обеспеченности населения и территории основными компонентами ресурсов окружающей природной среды.

В результате проведенного анализа возможно сделать вывод о том, что развитие экологической подсистемы в значительной степени зависит от воздействия техногенных факторов. Так, в результате хозяйственной деятельности и нерационального использования природных ресурсов, что подтверждается увеличением показателя природоемкости ВВП, снижается обеспеченность территории и населения компонентами природной среды. Данная тенденция предопределяет дальнейшее развитие как социальной, так и экономической подсистем в единой СЭС. Увеличение измененности территорий под воздействием техногенных факторов, обусловленных воздействием результатов развития промышленного комплекса, сельского хозяйства, транспорта и др. без внедрения энергосберегающих технологий, сознательного потребления природных ресурсов также обуславливает снижение уровня экологической безопасности, а, следовательно, и достижение целевого ориентира развития экологической подсистемы.

Реализация третьей задачи комплексного методического подхода предполагает определение абсолютной экономической ценности территории

(акватории). С этой целью адаптирован подход [3], в соответствии с которым, экономическая ценность территории определяется исходя из доходов, которые возможно получить от ее использования (табл. 4, рис. 2).

Таблица 4

Результаты оценки показателя, отражающего абсолютную экономическую ценность территории Крыма, Запорожской, Николаевской, Одесской и Херсонской областей, 2007-2011 гг.

Регион	Ед. измерения	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Крым	млн. грн./кв.км	7 627,64	10 067,51	9 333,23	11 078,15	13 596,70	14 652,31
Запорожская обл.	млн. грн./кв.км	576,38	779,10	819,62	1 008,95	1 259,51	1 428,62
Николаевская обл.	млн. грн./кв.км	4 289,83	5 647,14	5 002,54	5 941,44	7 482,26	8 889,90
Одесская обл.	млн. грн./кв.км	3 296,34	4 019,29	3 603,60	4 571,13	5 793,35	6 910,32
Херсонская обл.	млн. грн./кв.км	6 052,61	7 181,69	6 535,46	7 883,17	9 673,90	11 577,27

Источник: составлено автором

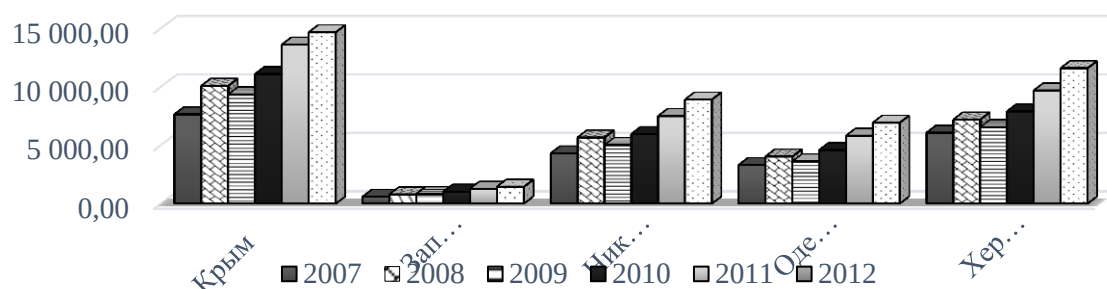


Рис. 2. Графическая интерпретация результатов оценки показателя, отражающего абсолютную экономическую ценность территории Крыма и Запорожской, Николаевской, Одесской, Херсонской областей, 2007-2011 гг.

Источник: составлено автором

Таким образом, самая высокая потребительская ценность территории характерна для Крыма, самая низкая – для Запорожской области. При этом динамика трендов отображает рост, и лишь в 2009 году по всем регионам наблюдается снижение, что обусловлено последствиями мирового экономического кризиса 2008 года, который характеризовался снижением темпов объемов производства, занятости населения, потребления продукции и услуг и др.

В результате проведенного анализа осуществлена диагностика развития социально-экономической подсистемы в контексте сбалансированного развития (первая задача), определен уровень экологической безопасности регионов (вторая задача) Крыма, Запорожской,

Херсонской, Одесской, Николаевской областей, а также экономическая потребительская ценность территории (третья задача). Результаты расчетов свидетельствуют о том, что рассматриваемые регионы имеют достаточно высокий уровень социально-экономического развития, а также экологической безопасности. То есть характеризуются высоким уровнем достижения целевых ориентиров развития социальной, экологических и экономических подсистем.

Однако, в связи с негативным воздействием на развитие СЭЭС таких факторов, как сокращение численности населения, увеличение объема использования природных ресурсов в хозяйственной деятельности, что предопределяет истощение запасов природных ресурсов и свидетельствует о неэффективности государственной политики в области внедрения ресурсосберегающих технологий, а также учитывая наличие значительного экономического, природного, трудового потенциала, является необходимым проведение дальнейшего анализа, который бы позволил разработать комплекс регулирующих воздействий на развитие СЭЭС.

Использованные источники:

1. Максимова Т.С. Регіональний розвиток (аналіз і прогнозування). Монографія / Т.С. Максимова – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – 304 с.: 19 табл. 28 іл. 167 бібліогр. назв.
2. Лісовський С. А. Економіко-географічні засади збалансованого розвитку України: Автореф. дис. на здобуття наук. ступ. доктора географічних наук: 11.00.02 / Інститут географії НАН України. – К., 2004. – 36 с.
3. Буркинский Б. В. Ресурсно-экологическая безопасность. Теоретические и прикладные аспекты. / Буркинский Б. В., Степанов В. Н., Круглякова Л.Л., Харчиков С. К. и др. – Одесса: УМАОИ «Консалтинг», 1998. – 180 с.

Широбоков А.В.

консультант

**Министерство экономического развития и конкурентной
политики Архангельской области**

старший преподаватель

**Северный (Арктический) федеральный
университет им. М.В.Ломоносова**

аспирант

Архангельский научный центр УрО РАН

Россия, г. Архангельск

ПРЕПЯТСТВИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА УРОВНЕ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассматривается проблема стратегического планирования на уровне муниципальных образований в связи со сложностью

прогнозирования формирования доходной части местных бюджетов и, соответственно, ресурсного обеспечения реализации документов стратегического планирования.

Ключевые слова: экономические ресурсы, муниципальные образования, стратегическое планирование, собственные доходы местных бюджетов.

20 июня 2014 года Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации в третьем чтении был принят закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее – закон о стратегическом планировании) [4].

Одно из существенных отличий принятого в третьем чтении закона о стратегическом планировании и редакции законопроекта, внесенного 01 октября 2012 года Правительством Российской Федерации в Федеральное Собрание Российской Федерации, заключается в том, что в принятом законе есть муниципальный компонент стратегического планирования.

Так, часть вторая статьи 39 «Документы стратегического планирования, разрабатываемые на уровне муниципального образования» главы 11 «Стратегическое планирование на уровне муниципального образования» устанавливает, что по решению органов местного самоуправления могут разрабатываться, утверждаться (одобряться) и реализовываться в муниципальных районах и городских округах стратегия социально-экономического развития муниципального образования и план мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития муниципального образования. Таким образом, на федеральном уровне за муниципалитетами официально закреплено право осуществления стратегического управления. Однако, не определено каким образом с документами стратегического планирования соотнесена программа социально-экономического развития муниципального образования, которая разрабатывается в соответствии с Федеральным законом от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», но это отдельная проблема [5].

Согласно принципу разграничения полномочий, описанному в статье 7 «Принципы стратегического планирования», участники стратегического планирования самостоятельно, но в пределах установленных законодательством Российской Федерации полномочий, определяют цели и задачи социально-экономического развития, а также пути достижения этих целей и решения этих задач. Иными словами муниципалитеты обладают определенной самостоятельностью в принятии стратегических решений.

Одновременно принцип ресурсной обеспеченности гласит, что при разработке и утверждении (одобрении) документов стратегического планирования, разрабатываемых в рамках планирования и программирования, должны быть определены источники финансового и

иного ресурсного обеспечения мероприятий, предусмотренных этими документами, в пределах ограничений, определяемых документами стратегического планирования, разрабатываемыми в рамках прогнозирования. Таким образом, процесс стратегического планирования предусматривает предварительную оценку имеющихся и, самое главное, *будущих* ресурсов. «Будущность» ресурсов, в авторском понимании, определяется возможностью прогнозировать и планировать их объем на срочную перспективу.

Анализ российской нормативно-правовой базы и мнений различных авторов позволил предположить, что к экономическим ресурсам муниципального образования следует отнести совокупность объектов муниципального управления посредством прямых или косвенных методов, при этом такими объектами могут выступать: муниципальное имущество, имущественные права муниципальных образований, средства местных бюджетов, а также человеческие, природные и информационные ресурсы муниципалитета [7, с. 128]. Вероятно, что самым «очевидным» и самым ликвидным из указанного перечня экономических ресурсов муниципалитета являются средства местных бюджетов.

Таким образом, с точки зрения «будущности» ресурсов и состоятельности принятия стратегических решений, возможность прогнозировать доходы местных бюджетов на перспективу и самостоятельно управлять своими расходами являются базовыми условиями для принятия самостоятельных стратегических решений и осуществления долгосрочного планирования на уровне муниципалитета.

Безвозмездные перечисления в местные бюджеты из бюджетов верхних уровней не могут в полной мере обеспечить реализацию стратегических решений, так как межбюджетные трансферты, как правило, подразумевают целевое финансирование и необходимость использования типовой модели принятия решения. При этом безвозмездные перечисления из бюджетов высшего уровня на практике могут превышать налоговые доходы бюджетов муниципальных образований в несколько раз.

Так, например, в 2012 году 58,4% доходов консолидированных бюджетов муниципальных образований Архангельской области (первого и второго уровня) составили безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. При этом данные поступления согласно бюджетному законодательству носили строгий целевой характер расходования средств. Таким образом, объем собственных налоговых и неналоговых доходов муниципальных образований составил всего 41,6% [2]. При этом, например, в консолидированном бюджете Красноборского района Архангельской области собственные налоговые и неналоговые доходы в 2012 году составили 71 млн. рублей. Однако, эта цифра не сопоставима с расходами, которые составили 444,3 млн. рублей, то есть муниципалитет в

2012 году заработал в 6 раз меньше, чем потратил (компенсация разницы была произведена за счет целевых межбюджетных трансфертов).

Таким образом, на практике самостоятельность местных бюджетов ограничена собственными источниками доходов (налоговыми и неналоговыми), уровень которых остается низким. При этом перечень таких доходов устанавливается налогово-бюджетным законодательством на уровне Российской Федерации.

Нормативы отчислений от налоговых доходов вышестоящих уровней власти периодически пересматриваются (как правило, один раз в год) органами государственной власти федерального уровня и субъектов Российской Федерации и могут изменяться в любую сторону, как путем повышения, так и снижения норматива (в зависимости от потребностей бюджета верхнего уровня), а это не обеспечивает устойчивость взаимоотношений между бюджетами разных уровней. Например, в Архангельской области ежегодные изменения осуществляются в соответствии с областным законом от 22 октября 2009 года № 78-6-ОЗ «О реализации полномочий Архангельской области в сфере регулирования межбюджетных отношений» [6, с. 71].

Отсутствие устойчивых источников собственных доходов не позволяет органам местного самоуправления прогнозировать свою деятельность по социально-экономическому развитию вверенной территории на перспективу. Таким образом, в настоящее время средства местных бюджетов, как основной экономический ресурс муниципалитета, обладают высокой степенью неопределенности и нестабильности.

В свою очередь нестабильность доходных источников местных бюджетов, меняющихся практически ежегодно, приводит к потере органами местного самоуправления мотивации к среднесрочному и долгосрочному планированию социально-экономического развития муниципальных образований. Реальную независимость бюджета и мотивацию органов местного самоуправления на долгосрочную работу могут гарантировать только доходы, установленные на длительный срок.

На текущий момент к местным налогам относятся только земельный налог и налог на имущество физических лиц. Например, в 2012 году земельный налог составил всего 605 млн. рублей или 5,5% от налоговых и неналоговых доходов муниципальных бюджетов Архангельской области. Налог на имущество физических лиц составил 100 млн. рублей или соответственно чуть менее 1%. При этом расходы местных бюджетов составили 29 млрд. рублей, то есть в 41 раз больше, чем местные налоги [2]. Безусловно, земельный налог и налог на имущество физических лиц – не единственные источники доходов местного бюджета [1, 3]. Однако, с точки зрения стабильности финансового обеспечения данные источники собственных доходов являются самыми надежными, так как нормативы их

отчисления без изменения бюджетного и налогового законодательства пересмотреть невозможно. Тогда как, например, единый налог на вмененный доход, несмотря на 100% отчисления в местный бюджет, не является местным налогом, и норматив отчислений может быть изменен в меньшую сторону в любой момент, без особых обсуждений.

В связи с этим, представляется логичным рассматривать вопрос о предоставлении муниципалитетам инструментария стратегического планирования в совокупности с его финансовым обеспечением и стабильностью этого финансового обеспечения.

Под стабильным финансовым обеспечением автор понимает передачу с федерального уровня на местный уровень дополнительных налоговых доходов с закреплением этого права в Налоговом кодексе Российской Федерации, при этом без передачи новых расходных полномочий. Требуется внесение изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации именно в части расширения перечня местных налогов и их закрепления Бюджетным кодексом Российской Федерации на постоянной основе за местными бюджетами, чтобы гарантировать независимость, самостоятельность и стабильность развития муниципалитетов. Расширение перечня местных налогов позволит не только повысить исполнение текущих обязательств, но и обеспечить стратегическое планирование развития муниципалитетов на перспективу.

Использованные источники:

1. Закон Российской Федерации от 9 декабря 1991 года № 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц» // Правовая система «Консультант плюс».
2. Материалы по отчету об исполнении областного бюджета за 2012 год (источник – Правительство Архангельской области), 2013.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации // Правовая система «Консультант плюс».
4. Федеральный закон от 06 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». // Правовая система «Консультант плюс».
5. Финансы и межбюджетные отношения Архангельской области: монография. / Матвиенко И.И., Чижова Л.А. - Архангельск: ООО «Типография «Издательский центр», 2013. – 234 с.
6. Широбоков А.В. Экономические ресурсы муниципальных образований // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития: сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. 20 июня 2014 г. – г. Новосибирск, 2014. – С. 124-128.
7. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (принят в третьем чтении) – Режим доступа: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28Spravka%29?OpenAgent&RN=143912-6>.

Шихшабекова Х.М.
студент 3 курс

**ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный Институт народного
хозяйства»**

Россия, г. Махачкала

ЕВРООБЛИГАЦИИ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ

Наверняка каждому инвестору где-либо приходилось не раз слышать слово «еврооблигация». Но вот значение этого слова до конца известно далеко не всем. Что, впрочем, совсем не удивительно, ведь данный тип ценных бумаг не обращается на российском фондовом рынке и до недавнего времени являлся прерогативой исключительно крупных институциональных инвесторов. Благо современные технологии (в том числе и финансовые) движутся вперед, и сегодня инвестировать в еврооблигации может и состоятельный частный инвестор. Итак, начнем с самого главного – что же такое еврооблигация?

В широком смысле «евробумаги» - это ценные бумаги, которые выпущены и размещены эмитентом-нерезидентом в иностранном государстве в валюте данной страны с помощью андеррайтеров из данной страны. Соответственно, «еврооблигации» (или «евробонды») – это инструмент публичного долгового финансирования в иностранной валюте без залога активов, по сути – аналог обычной рублевой облигации, но номинированный не в рублях, а в иностранной валюте. Приставка «евро» - это скорее дань традиции, ведь впервые еврооблигации появились в Европе. По одной из версий - первыми состоятельными держателями облигаций стали бельгийские дантисты. Что касается российских эмитентов, то активно выход отечественных компаний на рынки валютных заимствований начался лишь в последние десять лет. В настоящее время в обращении на зарубежных площадках находится более 200 выпусков российских корпоративных эмитентов, несколько муниципальных еврооблигаций, а также небольшое количество выпусков непосредственно Российской Федерации. С точки зрения эмитента размещение за рубежом может осуществляться двумя основными способами: либо размещение непосредственно российским эмитентом, либо размещение через зарубежную «дочку». В первом случае (так размещаются суверенные бумаги Российской Федерации) отчет об итогах выпуска и прочие эмиссионные документы должны регистрироваться в России, после чего происходит легализация выпуска в стране предполагаемого размещения. Такой способ размещения считается довольно сложным, т.к. несет в себе целый ряд проблем в области налогового и валютного законодательства. Второй способ размещения – это регистрация в стране предполагаемого размещения отдельного юридического лица (SPV), которое эмитирует облигации от своего имени под гарантии материнской компании, которая и

является конечным заемщиком в этой схеме. Большинство российских корпоративных эмитентов пользуется именно таким способом размещения. SPV-компания регистрируется в стране с льготными условиями налогообложения и лояльным законодательством, после чего ценные бумаги проходят листинг на местную фондовую биржу. Кстати сейчас популярностью среди эмитентов пользуются Ирландская Фондовая Биржа и Люксембургская Фондовая Биржа, т.к. расходы на андеррайтеров и эмиссию там существенно ниже, чем, например, в Лондоне, и законодательство в области налогов на прибыль гораздо мягче, нежели в среднем по Европе (в Ирландии ставка налога на прибыль всего 12,5%). Номинированы евробонды в основном в долларах США, также в обращении находится небольшое количество облигаций, номинированных в евро. Объемы варьируются в зависимости от компании: от нескольких миллионов долларов в некоторых выпусках «Райффайзенбанка» до нескольких миллиардов долларов в выпусках «РЖД».

А теперь пару слов скажем об основных преимуществах и недостатках еврооблигаций и инвестиций в них. В общем и целом преимущества еврооблигаций перед альтернативными инвестициями (банковский депозит, ПИФ, ОМС) совпадают с обычными облигациями (и уже были обозначены в предыдущих статьях), но есть также и ряд дополнительных «бонусов». Основной и самый главный «бонус» – это очень высокая надежность. Ведь еврооблигации размещаются на западных площадках и, соответственно, регулируются законодательствами этих стран, что гарантирует несравнимо большую сохранность ваших инвестиций, нежели в России. Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности стран в 2010 году, например, Ирландия, на бирже которой торгуется подавляющее большинство российских еврооблигаций, занимает 7 место. В то время как наша страна Россия находится на 130 месте, пропустив вперед такие страны как Азербайджан, Гондурас, Алжир. Еще один критерий надежности – все еврооблигации номинированы в валюте (как правило, это доллар или евро), которая чувствует себя гораздо лучше рубля в периоды нестабильности, что бы не говорили российские чиновники. Убедиться в этом легко можно самому – в кризисный 2008 год на фоне заявлений о российской экономике, как о «тихой гавани» для инвесторов, рубль упал к доллару с 24 до 37 рублей всего за полгода. Ну и совсем недавний пример – на фоне обвального падения всех фондовых рынков после снижения кредитного рейтинга США на 1 ступень, из всех «сырьевых» валют падал только рубль с 28 до 30 рублей за доллар всего за одну неделю. Что уже о многом говорит. Таким образом, в случае инвестирования в еврооблигации, у инвестора появляется реальная защита от риска девальвации рубля, по которой еще и выплачиваются проценты. Из недостатков еврооблигаций, пожалуй, стоит выделить относительную сложность в приобретении, т.к. придется искать

выход на западный рынок, открывать счет в депозитарии и т.д. Другой фактор, который может остановить частного инвестора, это минимальный лот для покупки подобного рода ценных бумаг, зачастую он начинается от \$100 000. Поэтому для совсем небольшого частного инвестора еврооблигации вряд ли подойдут, а вот для инвестора средней руки с капиталом от нескольких миллионов рублей такие инвестиции могут стать очень хорошей возможностью не только сохранить, но и заработать.

Как уже отмечалось, еврооблигаций российских корпоративных эмитентов в настоящее время в обращении находится довольно много, мы попробуем обратить внимание на самые интересные из них. Они представлены в таблице.

Выпуск	Эфф. доходь, %	Купон, %	До погашения, лет	Валюта
Промсвязьбанк, 2015	8,60%	12,75%	3,01	USD
Сбербанк, 2013	2,23%	6,48%	1,6	USD
ВТБ, 2012	3,20%	6,61%	1,1	USD
Альфа-Банк, 2017	7%	8,64%	4,65	USD
Распадская, 2012	5,50%	7,50%	0,7	USD
Вымпелком, 2016	7,40%	8,25%	3,9	USD
ТМК, 2018	8,40%	7,75%	5,1	USD
МТС, 2020	7,30%	8,63%	6,4	USD
Газпром, 2014	3,40%	10,50%	2,3	USD

Как видно из таблицы, рынок евробондов подчиняется тем же зависимостям, что и рынок обычных рублевых облигаций: чем меньше срок до погашения (или оферты), тем ниже будет эффективная доходность. Также на доходность напрямую влияет кредитное качество самого эмитента, чем качественнее и надежнее заемщик – тем ниже риск неисполнения им обязательств и, соответственно, ниже будет доходность по такой ценной бумаге. На начало сентября 2011 года ставки по еврооблигациям установились на достаточно низком уровне, что в принципе характерно и для всего долгового рынка из-за переизбытка денежной ликвидности. Доходность по самым консервативным инвестициям (в ценные бумаги Сбербанка, номинированные в долларах) составляет всего лишь 2,23% годовых со сроком до погашения 1,6 года. Выглядит не очень привлекательно, не правда ли? Впрочем, если выбирать именно из самых надежных эмитентов, очень интересно смотрятся еврооблигации Газпрома с погашением в 2014 году, даже, несмотря на текущую эффективную доходность всего 3,4% годовых. Дело в том, что эмитент данного выпуска (Газпром) ежеквартально выплачивает купон в размере 10,5% годовых. Такие высокие ставки обусловлены временем размещения – в марте 2012 года разместиться под меньшую ставку было практически не возможно. И несмотря на то, что эффективная доходность по Газпрому сейчас достаточно

низкая, сыграть можно именно на высоком купоне (так называемая стратегия скольжения по кривой доходности). Механизм выглядит следующим образом: покупка сейчас евробондов Газпрома по текущей рыночной цене в районе 106,5 от номинала, затем удержание позиции сроком 1-2 года, после чего продажа ценной бумаги (не дожидаясь погашения) по цене близкой (либо выше) к цене покупки. В итоге наш доход составит практически те самые пресловутые 10,5% годовых с купонов, в то время как, если бы мы держали еврооблигацию до самого погашения – доходность операции как раз бы находилась в районе 3,4% годовых (т.к. погашение происходит по цене 100 от номинала). Естественно, заработать такие неплохие проценты получится только в случае относительно стабильной ситуации на рынке ликвидности в условиях сохранения ставок на низких уровнях, что, кстати, является наиболее вероятным сценарием, судя по заявлениям председателя ФРС Бена Бернанке по поводу низких ставок до середины 2013 года. Если же на рынок вновь вернется нестабильность как в кризисные годы, вполне возможно, что и облигации серьезно упадут в цене. Тогда наша инвестиция даст те самые изначальные 3,4% годовых в долларах, что к слову в кризис также является неплохим вариантом. Из более доходных и рискованных еврооблигаций можно посмотреть выпуск Промсвязьбанка с погашением в 2015 году. Данный выпуск имеет хорошую эффективную доходность 8,6% годовых в долларах (примерно аналогичная доходность наблюдается по рублевым выпускам этого же эмитента), высокий купон на уровне 12,75% годовых, да и сам банк является не последним банком, занимая согласно данным статистики на август текущего года 11 место среди всех российских банков по размеру активов.

Шихшабекова Х.М.

студент 3 курса

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

В условиях становления рыночных отношений в России и острой необходимости ускоренной реконструкции устаревшей материально-технической базы производства особое значение в практической работе по структурной перестройке экономики страны приобретает лизинг как форма предпринимательской деятельности, более полно отвечающая требованиям научно-технического прогресса и гармоничного сочетания частных, групповых и общественных интересов и позволяющая при финансовых затруднениях преодолеть отчуждение инициативных работников от новейших технологий и современного оборудования.

Лизинг формирует новые, более мощные мотивационные стимулы в предпринимательстве, особенно малом. Он открывает широкий простор для инициативы и предприимчивости, рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

В России лизинг начал развиваться в начале 90-х годов XX века и на сегодняшний день составляет около 4,35% в общем объеме валовых внутренних инвестиций, тогда как в других странах приходится от 20 до 30% инвестиций.

За последние годы лизинговая индустрия России значительно укрепила свои позиции и способствовала решению задач улучшения инвестиционного климата в регионах страны, модернизации и технического перевооружения предприятий.

По данным аналитического проекта по анализу исследования рынка лизинговых услуг в РФ, в 2002г. в России функционировали 3 компании, занимающиеся лизинговой деятельностью с объемом бизнеса более 100 млн.долл., в 2006г. – 39, а в 2013 – 79.

К факторам, повлиявшим на рост объемов лизинга, аналитики относят заметное улучшение общей экономической ситуации в России, острую необходимость в обновлении основных фондов, увеличение количества реализуемых лизинговых проектов, улучшение качества предоставляемых услуг, внедрение новых лизинговых продуктов, программ и т.д. Сдерживают объем лизинга недоработка правовых и организационных вопросов по лизингу отдельных видов имущества.

Одним из самых серьезных препятствий развития малого бизнеса в Республике Дагестан является отсутствие надежного инвестиционного механизма, поскольку собственных средств малых предприятий недостаточно, допуск к банковским кредитам ограничен в силу низкой залогоспособности. В этой связи лизинг дает предприятиям возможность приобретать новое оборудование, внедрять новые технологии, поскольку обладает рядом преимуществ, наиболее подходящих для малых предприятий. К их числу можно отнести следующие: отсутствие необходимости обеспечения лизинга в отличие от банковских ссуд; обновление и обслуживание оборудования осуществляет лизингодатель; отсутствие дополнительных балансовых обязательств, в случае, если взятое в лизинг оборудование не находится на балансе предприятия и т.д.

В Республике Дагестан сложились объективные предпосылки для развития лизинга: созданы лизинговые компании и государственные предприятия, осуществляющие деятельность в этой сфере. Значительный опыт наработан ГП «Занятость» при Министерстве труда и социального развития РД, в сфере материально-технического обеспечения ПО «Дагестанагроснаб», Ассоциация крестьянско-фермерских хозяйств,

дагестанская лизинговая компания, Межрегиональная лизинговая компания «Юг России».

В современных условиях, когда экономика является рыночной, возрастает значение финансовой аренды, являющийся часто единственным источником финансирования экономического развития, особенно малых предприятий.

Развитие лизингового бизнеса положительно влияет на экономическое развитие РД по нескольким проявлениям:

- создает дополнительную конкуренцию на рынке финансовых услуг;
- увеличивает объем капитальных вложений;
- способствует сбыту оборудования, модернизации производства и развитию малого бизнеса;
- создает благоприятный налоговый режим.

Чрезвычайная гибкость лизинга как инвестиционного инструмента, его роль и возможность стабилизации экономики республики, в том числе через инвестирование иностранного капитала, активизацию производственной сферы, создание дополнительных рабочих мест и т.д. делает развитие лизинга в Дагестане насущной необходимостью.

Вместе с тем, низкая инвестиционная привлекательность региона из-за сложных геополитических условий для инвесторов извне, недостаточная активность внутренних инвесторов, ограниченность бюджетных средств, отсутствие реальной государственной поддержки препятствуют развитию лизинга в республике.

Республика располагает развитым потенциалом производственных мощностей, значительная часть которых простаивает вследствие общего спада объемов производства. Особенно неудовлетворительное положение сложилось в легкой промышленности, в промышленности строительных материалов, пищевой, бытовом обслуживании населения где простой оборудования составляет 50% и более. А это отрасли, обеспечивающие наибольшую занятость населения и оборачиваемость капитала.

Проведение полной инвентаризации производственных мощностей и маркетинговых исследований конъюнктуры рынка позволит выявить резерв оборудования и имущества предприятий для передачи их в лизинг и возможный спрос на них.

Эту работу могут выполнить Минэкономики РД, Минстрой РД, Минпромнауки РД, Минтранс РД и Комитеты Правительства РД по поддержке и развитию малого предпринимательства и потребительского рынка. Необходимо проведение широкой рекламной компании и создание информационного пространства лизинга, так как его отсутствие, а также реестра субъектов малого предпринимательства – потенциальных

лизингополучателей привело к тому, что, например, на складах ГП «Занятость» осталось невостребованное оборудование на 1,5 млн.руб.

Экономическая заинтересованность предпринимателей, получающих имущество и оборудование по лизингу, вынудит использовать их более новые технологии с соблюдением необходимых характеристик. Что позволит сделать эти операции рентабельными и прибыльными.

Создание лизинговых компаний потребует значительных финансовых вложений. В части поиска стабильных источников финансовых ресурсов для закупки лизингуемой техники возможно привлечение коммерческих банковских структур, имеющих стабильные финансовые результаты деятельности, как в качестве заемщиков средств, та и в качестве учредителей лизинговых, финансовых и арендных компаний. К таким можно отнести коммерческие банки КБ «Дагестан», КБ «Ирдаг», КБ «Возрождение» и др.

Учитывая ограниченные возможности данного источника, наряду с ожидаемой государственной поддержкой, необходимо активно поддерживать внебюджетные источники финансирования.

В связи с изложенным необходимо разработать программу развития лизинга в РД на 2014-2017гг. с указанием исполнителей программы, источников финансирования и конкретных предприятий-претендентов.

Необходимо внести предложение о проведении дагестанской специализированной выставки, где участниками будут лизинговые компании, КФХ и предприниматели, создание лизингового центра, который мог бы осуществлять поиск прогрессивных технологических процессов и оборудования, анализ перспектив их эффективного использования в малом бизнесе, консультации по их использованию, осуществление содействия в поставке, монтаже и запуске оборудования в эксплуатацию.

Реализация предлагаемых мероприятий позволит существенно повысить роль малого предпринимательства в экономическом развитии Республики Дагестан, расширить базу для сбора налогов в бюджет и, что немаловажно, обеспечить население республики новыми рабочими местами, тем самым решить частично проблему занятости. Эти и другие мероприятия позволят создать предпосылки для становления развития в дальнейшем финансового лизинга, как более сложной, но прогрессивной формы лизинга.

*Шишова Л.И., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
Моисеева И.М.
студент 5 курса
экономический факультет
Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается необходимость проведения анализа финансового состояния предприятия. Выделены основные направления и методы проведения анализа. Определены направления улучшения применяемых методов анализа.

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ, методы, информационная база, проблемы, совершенствование, эффективность.

В условиях современности каждое предприятие находится в условиях жесткой конкурентной борьбы, а устойчивое финансовое состояние организации является залогом её конкурентоспособности и эффективности деятельности. При этом должен обеспечиваться бесперебойный процесс производства и реализации товаров (работ, услуг) за счет эффективного использования денежных средств. Это вызывает необходимость формирования и применения эффективных инструментов оперативного управления хозяйственной деятельностью, составной частью которых являются методы и средства диагностики финансового состояния, способные заранее предупредить или помочь преодолеть кризисные ситуации, оказывающие негативное влияние на рентабельность работы предприятия.

Среди аналитиков нет единого мнения по методам проведения анализа финансового состояния, составу, классификации и даже названиям применяемых коэффициентов. Так, например, методики анализа финансового состояния предприятия, изложенные в работах А.Д. Шеремета, Е.В. Негашева, В.В. Ковалева, О.В. Ефимовой, Г.В. Савицкой, Л.Т. Гиляровой, Н.Н. Селезневой и др., предназначены, в первую очередь, для внутренних пользователей финансовой отчетности. Работники бухгалтерских служб предприятий, менеджеры, финансовые директора, аудиторы могут провести в полном объеме анализ финансового состояния предприятий по любой из выбранных методик [1]. Однако, при выборе методики следует учесть, что как показывает практика, результаты могут быть противоречивыми.

Основным условием правильной оценки финансового состояния является качество формируемой и используемой информационной базы. Основным источником информации для проведения анализа является

бухгалтерская финансовая отчетность. Финансовая отчетность представляет собой формы, показатели и пояснительные материалы к ним, в которых отражаются результаты хозяйственной деятельности фирмы [2]. Именно в ней организация должна раскрывать каждый существенный показатель. Содержание бухгалтерской отчетности представляет собой комплекс показателей, связанных между собой как логически, так и информационно. Основным источником информации для обширного круга пользователей служит бухгалтерский баланс, который в зарубежной практике называют «отчетом о финансовом состоянии организации». По мнению многих авторов, анализ строится на трех глобальных показателях: ликвидность, платежеспособность и финансовая устойчивость [3].

Ликвидность – способность предприятия выполнить свои краткосрочные (текущие) обязательства за счет своих текущих (оборотных) активов.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Чтобы считать бухгалтерский баланс предприятия ликвидным, то есть способным рассчитаться с краткосрочной задолженностью, текущие активы должны значительно (более чем в два раза) превысить текущие обязательства.

Если сопоставить наиболее ликвидные активы и быстрореализуемые активы с наиболее срочными обязательствами, можно определить текущую платежеспособность, т.е. платежеспособность предприятия на ближайшее время. Значит, если предприятие в начале года будет оставаться неплатежеспособным, руководству необходимо обратить внимание на текущие активы, которые не могут быть направлены на погашение задолженности: товарные запасы, не пользующиеся спросом, нереализованная готовая продукция, неплатежеспособные дебиторы.

Третьим показателем финансового состояния предприятия является его финансовая устойчивость, характеризующая, насколько предприятие независимо от заемного капитала и насколько велика гарантия погашения им своих долгов.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Анализ финансовой устойчивости основывается главным образом на относительных показателях, т.к. абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид [4].

Оценку финансовой устойчивости предприятия проводят по трем направлениям, то есть на основе:

- 1) анализа соотношения собственного и заемного капитала;
- 2) финансового равновесия активов и пассивов исследуемого предприятия;
- 3) соотношения финансовых и нефинансовых активов.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от оптимальности финансовой структуры капитала (соотношения собственных и заемных средств), а также от уравновешенности активов и пассивов предприятия по функциональному признаку. Поэтому сначала необходимо проанализировать структуру источников средств предприятия и оценить степень финансовой устойчивости и финансового риска.

Главной проблемой проведения качественного анализа финансового состояния предприятия, на наш взгляд, является то, что отечественная методология экономической оценки эффективности работы предприятия разработана для централизованно управляемой экономики, что не соответствует современному развитию экономических реформ в России. При этом зарубежный опыт аналитических процедур не полностью адаптирован к российским законам, бухгалтерскому учету и экономике в целом.

Для решения данной проблемы мы предлагаем:

- разработать конкретные методики анализа применительно к различным отраслям экономики (т.к. применяемые в настоящее время методики, как правило, носят общий характер, не учитывая реальных условий функционирования предприятий);
- расширить подходы к анализу деятельности предприятия, сделав акцент на оценку долгосрочного финансового результата;
- совершенствовать информационную базу традиционного подхода к анализу, путем включения в нее показателей оценки протекания бизнес-процессов «в пространстве и времени» для обоснования денежных потоков будущих периодов.

В заключении хотелось бы отметить, что анализ финансового состояния является важным звеном в оценке эффективности деятельности, выявлении «проблемных зон» в работе и оценке перспектив развития предприятия. Проводя анализ также необходимо обращать внимание на время нахождения предприятия на рынке, конкурентные условия, перспективы развития и достаточность имеющихся ресурсов.

Использованные источники:

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник //Н. А. Русак, В. И. Стражев, О. В. Мигун и др.; под общ. Ред. В. И. Стражева. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2008. 398 с.

2. Любушкин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011. – 424 с.
3. Мизин В.А., Султанов А.Г.: Инновационный инструментарий финансового менеджмента–СПб: Издательство Академии управления и экономики, 2013., -200 с.
4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс] : (с изм. И доп.) – М., 2012. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».

*Шкитин Н.И.
аспирант*

*ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы» при Президенте РФ (Волгоградский филиал)
Россия, г. Волгоград*

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА В РОССИИ

АННОТАЦИЯ

Данная статья содержит исторические аспекты возникновения и развития экспорта в России, начиная с освоения европейского рынка, во времена Петра I, и заканчивая настоящим временем.

ЭКСПОРТ, ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ, ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ, ПОШЛИНА, СТАВКА, ТАРИФ, ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА В РОССИИ

В буквальном смысле термин экспорт (от лат. exporto - вывожу) означает вывоз товаров или капиталов за границу [5].

Экспорт для России был и остается главным вопросом развития страны. Освоение европейского рынка, начавшееся во времена Петра I, требовало особого государственного внимания к российскому экспорту, в котором в тот период преобладали сырье и сельскохозяйственные продукты (около половины всех поставок), продукты мелкотоварного и мануфактурного производства.

До начала девяностых годов прошлого столетия Россия входила в бывший Советский Союз как одна из республик. В то время система внешнеторгового регулирования была жестко централизована, что соответствовало всей системе управления народным хозяйством. При этом экспорт являлся источником поступления валюты для удовлетворения внутренних нужд экономики. Экспортные и импортные товары продавались и покупались на внешнем рынке через специализированные экспортно-импортные объединения, каждое из которых обладало монополией на

продажу или покупку. Поставки на экспорт или импорт любого товара были фактически монополизированы внешнеторговыми объединениями.

С начала девяностых годов руководство России провело кардинальное изменение системы внешнеторговых связей в рамках процесса общей реорганизации системы хозяйственного механизма.

В конце 1986 г. ликвидация государственной монополии дала право отраслевым министерствам торговать на мировом рынке, что в свою очередь способствовало только усилению развала старой системы внешней торговли, которая имела место еще со времен перестройки. В соответствии с Законом СССР от 30.06.1987 "О государственном предприятии (объединении)" такое же право было получено в 1988 г. крупными государственными предприятиями, количество которых постоянно возрастало. В результате перехода российского сырья из общественного достояния в частное побудило Министерство внешнеэкономических связей выдавать экспортную лицензию для проверки правильности цены в контракте российского экспортера и иностранного партнера.

Начиная с 1991 г. наблюдалось снижение общего объема валютной внешней торговли (экспорта и импорта), которое продолжилось и в 1992 г. - первой половине 1993 г.

В 1992 году в России были введены квотирование и лицензирование экспорта и экспортные пошлины, которые исчислялись в европейских валютных единицах (ЭКЮ) для снижения разрыва между внутренней и мировой ценой. В июле 1992 года был установлен порядок экспорта стратегически важных сырьевых товаров (прежде всего нефть и газ, вооружение) через "специальных экспортеров", которые освобождались от "экспортных налогов". Поставщик стратегически важного товара даже при получении квоты, обязан был вести торговлю через "специальных экспортеров".

Указ Президента РФ «Об отмене квотирования и лицензирования поставок товаров и услуг на экспорт» от 23 мая 1994 года № 1007 был задуман для замены централизованного экспорта на обложение экспорта таможенными пошлинами при одновременной отмене льгот предприятиям-экспортерам. Ликвидация льгот во втором полугодии 1994 года даже при снижении ставки экспортного тарифа (на нефть – в 2,5 раза) привела бы к увеличению доходов бюджета. Выигрыш бюджета означал и проигрыш нефтяников. Они ответили агрессивным лоббированием. В результате уже в июне этот Указ был дополнен постановлениями, которые сохранили на весь 1994 год прежние тарифные льготы по поставкам нефти и нефтепродуктов [5].

В 1994 г. по требованию Международного валютного фонда, которое предусматривало предоставления кредитов России за счет либерализации ее внешнеторговой политики, правительство отменило экспортные квоты на

ряд товаров. К середине 1994 г. были ликвидированы экспортные квоты на лес, удобрения, каменный уголь, мясопродукты. К 1 января 1995 г. квотами ограничивается лишь 5% наименований экспорта, как правило, это товары, экспорт которых осуществлялся в соответствии с международными договорами России.

С 1 сентября 1995 года вступило в силу Соглашение об общих условиях и механизме поддержки развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств-участников СНГ. Данное соглашение представляет собой договоренность его сторон на предмет поставок товаров, предоставления услуг в рамках совместной производственной кооперации и специализации производства и целых отраслей.

В соответствии со ст. 5 данного Соглашения стороны приняли на себя обязательства не применять ввозные и вывозные таможенные пошлины, налоги, акции и количественные ограничения в отношении товаров, поставляемых по кооперации.

В становлении российского экспорта большое значение имела разработка Федеральной программы развития экспорта Правительством Российской Федерации (от 8 февраля 1996 г. № 123) принятие федеральную программу развития экспорта. Главной задачей данной программы была формирование благоприятных экономических, организационных, правовых и иных условий для развития российского экспорта и повышения его эффективности, а также механизмов предоставления государственной, финансовой, налоговой, информационно-консультационной, маркетинговой, дипломатической и других видов помощи отечественным экспортерам [2]. К сожалению, эта программа так и не реализовалась в полной мере.

На современном этапе в России основные цели, задачи и приоритеты государственной финансовой поддержки российского промышленного экспорта определены в Концепции развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации 14 октября 2003 г. №1493-р.

С начала российских реформ экспорт играет ключевую роль в развитии экономики страны.

Расширение экспорта связано с решением важнейшей проблемы структурной перестройки производства и внешней торговли, повышением эффективности включения российской экономики в мирохозяйственные связи.

В связи с образованием Таможенного союза в 2010 году и созданием Единой территории таможни в 2011 г. между странами участницами (Россией, Беларусью и Казахстаном) исчезла таможенная граница и процедура экспорта стала применяться совершенно в другом порядке.

Согласно статьи 212 Таможенного кодекса Таможенного союза экспорт - таможенная процедура, при которой товары таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами.

В настоящее время содержание экспорта приняло ярко выраженную сырьевую направленность: его динамика практически определяется возможностями и условиями сбыта топливно-энергетических товаров — нефти, нефтепродуктов и природного газа. Данное обстоятельство отражает исторически сложившуюся производственную структуру российской экономики с преобладанием базисных сырьевых и низкотехнологичных производств.

Использованные источники:

1. Международные экономические отношения: Учебник/ Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. - 2-е изд., перераб. и доп. -М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. - 368 с.
2. О Федеральной программе развития экспорта [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 08.02.1996 N 123. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
3. Об общих условиях и механизме поддержки развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств - участников Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс]: Соглашение стран СНГ от 23.12.1993. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
4. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (ред. от 16.04.2010)// Собрание законодательства РФ. — 2010. — № 50. — ст. 6615;
5. Назаров В.С. Налоговая система России в 1991–2008 годах - Режим доступа: <http://www.ru-90.ru/node/1170>
6. Энциклопедический словарь естествознания [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://estestvoznanie.slovaronline.com/>.

Шлыкова М.А.
студент НИУ ВШЭ
Россия, г. Пермь

ФЕНОМЕН ГРУППОВОГО ДАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ ГРУППЫ

Каждый из нас не может не согласиться с тем фактом, что общество и мнение большинства формирует поведение и убеждения человека. Экспериментально доказано, как сильно мнение большинства может повлиять на человека. После просмотра видеоролика про эксперимент «Обе белые», я действительно заинтересовалась этой силой мнения большинства.

Необходимое условие существования любой группы- это служение общей определенной цели. Это подразумевает плотную связь между единством цели внутри некоторой группы и ее успешностью в выполнении различного рода задач. Психологами давно доказано, что достижению групповых целей способствует высокая сплоченность. Члены любой группы, коллективно или индивидуально, могут оказывать давление на других людей в данной группе с целью подчинения их общим задачам.

Власть гораздо проще удержать, если группа оказывает на своих членов постоянное давление, которое направлено на то, чтобы их действия, мысли и ценности совпадали с ценностями других.

Те, кто отклоняются от норм общественного поведения, становятся «изгоями», большинство начинает оказывать на них давление для того, чтобы они стали такими, как все.

Функции группового давления в группе:

- помогает группе лучше достичь ее цели, сохранить себя как единое
- помогает членам группы выработать "реальность" для соотнесения с ней своих личных мнений; определить свое отношение к социальному окружению, что обеспечивает адаптацию в социуме.

Очевидно, что в групповой жизни появляются определенные ценности и групповые нормы, которых придерживаются все участники. Групповые нормы - это некоторые определенные правила, которые выработаны группой, приняты ее большинством и которые регулируют взаимоотношения между членами какой-либо группы. Для обеспечения соблюдения этих норм всеми членами группы, выстраивается система некоторых санкций. Эти санкции могут носить поощрительный или запретный характер. [1]

В наши дни люди все чаще стремятся быть одобренными в обществе, они скорее подчинятся мнению других, чем захотят выделиться из общества. Потребность индивидуума в принятии других в группе может быть настолько сильной, что будет распространяться на абсолютно незнакомых людей.

Этот феномен получил название конформизма. Само слово «конформизм» означает «приспособленчество».

Различают внешнюю (публичную) конформность и внутреннюю (личную). При внешней конформности человек подчиняется группе только внешне, на самом деле не меняя своих взглядов и интересов. Внутренняя конформность проявляется тогда, когда человек действительно принимает мнение большинства. Он принимает общественную точку зрения как более объективную и логичную, нежели, чем свою.

« В экспериментах во главе с Соломоном Ашем студентов просили, чтобы они участвовали в «проверке зрения». На самом деле цель

исследования заключалась в проверке реакции одного человека на неверное поведения большинства.

В этих экспериментах, все люди, кроме одного, были подставными. Участникам показывались по порядку две карточки: на первой изображена одна вертикальная линия, на второй — три, только одна из которых такой же длины, что и линия на первой карточке. Нужно было ответить, какая из трёх линий на второй карточке имеет такую же длину, что и линия, которая изображена на первой карточке. Обычно на 18 вопросов 12 раз все подставные отвечали неправильно, но иногда один или несколько подставных людей должны были отвечать правильно на все 18 вопросов.

В результате 75 % испытуемых подчинились заведомо ошибочному представлению большинства, как минимум в одном вопросе. Общая доля ошибочных ответов составила 37 %, а в контрольной группе один ошибочный ответ дал только один человек из тридцати пяти. [2]

«В исследованиях конформизма проблема группового давления решается как проблема влияния большинства членов группы на поведение отдельных индивидов и меньшинства. Главное, на что обращают внимание исследователи, - нормативное давление группы на человека и приспособления его к групповым нормам.

Но в реальной жизни иногда проявляются и противоположные феномены, которые связаны с влиянием меньшинства на изменение группового мнения, поведения. На эту тему провели свои исследования С. Московичи и его сотрудники.

В этих экспериментах группе из шести человек предлагали определять цвет и интенсивность окраски диапозитивов. Два подставных человека постоянно называли синий цвет слайдов зеленым. По результатам было выявлено влияние оценок, которое давало меньшинство, на оценки остальных членов группы. В группе испытуемых было зафиксировано 8 % ответов, совпадающих с оценками «подставной группы». Кроме того, в следующих текстах, когда испытуемым предъявлялся последовательный ряд оттенков, между синим и зеленым цветами, в экспериментальной группе иногда воспринимали предъявляемый им цвет как зеленый, чем в контрольной группе, члены которой не контактировали с подставным меньшинством. При этом чаще отмечали зеленый цвет те испытуемые, которые во время эксперимента наиболее энергично сопротивлялись мнению меньшинства.

С. Московичи утверждает, что результаты говорят о том, что меньшинство все-таки может оказывать влияние на установки большинства, даже если это влияние может не осознаваться представителями большинства и не проявляться в процессе группового взаимодействия, а проявить себя чуть позже. [3]

Эти исследования показали, что в различных ситуациях процент людей, демонстрирующих конформные реакции, может колебаться от 15 до 80. Это говорит о том, что конформность вполне можно считать одним из важным фактором социального поведения человека.»

Определяющими конформность факторами являются:

- эмоциональная удаленность жертвы,
- присутствие «носителя власти» и его легитимность,
- институциональность власти;
- раскрепощающее влияние тех, кто не подчинился. [4]

Хотя если говорить о подростках, то они склонны демонстрировать конформизм в общении с группой сверстников и негативизм - в общении с взрослыми. Поэтому нежелательно, чтобы подросток находился под давлением со стороны класса или его окружения, если они не являются для него источником норм и ценностей. Когда подросток взрослеет, вероятность того, что он захочет принимать самостоятельное решение, возрастает, но конформность до сих пор может проявляться. (например, различные юношеские преступные группы)

«В подростковом возрасте происходит перелом в сознании: подросток осознает и чувствует себя взрослым, требуя к себе надлежащего отношения. Обостряется стремление к самостоятельности, неординарному решению проблем (что способствует самоутверждению личности). Если другие ограничивают свободу в построении и изменении смыслов жизни, то возникают конфликты. Необходимость постоянного общения со сверстниками также порождает повышение конформности. В этом возрасте человек уже должен учиться принимать критику, отказывать, адекватно реагировать на свои победы и поражения, брать на себя ответственность за какие-либо поступки..» [5]

Мак-Гуайр, делает вывод: «Индивид ощущает себя тем и настолько, в чем и насколько он отличается от других». Сам по себе конформизм ни хорош, ни плох. Я считаю, что людям нравится чувствовать себя уникальными в окружающем их обществе, но они также стремятся быть частью этого общества, а, следовательно, подчиняются его законам и правилам. Мне кажется, что каждому человеку в своей жизни необходимо ощутить баланс между личной и общественной жизнью, независимостью и привязанностью, умением высказать свое мнение и прислушаться к совету других людей.

Использованные источники:

- 1)Сухов А.Н. Социальная психология: учебное пособие для среднего профессионального образования / А.Н. Сухов. – 2-е изд., стер. – М.: Академия, 2005
- 2)№ 12/2008 журнал "Школьный психолог" издательского дома "Первое сентября".

- 3) Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. "Зарубежная социальная психология XX столетия. Теоретические подходы"
- 4) Психология малых групп. Из выпуска: N 7(19), июль 2004г. В.П. Позняков
- 5) Хрестоматия по социальной психологии / Сост. Т.В. Кутасова. – М., 2004

*Шмигирилова Л.Н., к.с.н.
доцент*

*кафедра социологии и организации работы с молодежью
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ОСОБЕННОСТИ КРАУДСОРСИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА⁴⁶

Аннотация. В статье рассматривается краудсорсинг как интегральный показатель, основанный на способности и готовности субъекта к краудсорсинговой деятельности; информированности субъекта о содержании краудсорсинга и его механизмах; степени организованности субъектов к этой деятельности. Обозначаются особенности краудсорсингового потенциала региона.

Краудсорсинг уходит своими корнями в базовый эгалитарный принцип: каждый человек обладает знаниями и талантами, которые могут быть востребованы другими людьми [1, с. 211].

Принципиальной особенностью краудсорсинговой технологии является именно соучастие заинтересованных потребителей государственных властных услуг в управлении территорией, что предполагает участие в принятии решений, установлении целей, решении проблем (политических, социальных, экономических, технологических и пр.). Это кардинальным образом меняет их мотивацию, поведение: появляется реальная возможность оказаться услышанным, ощутить свою сопричастность к решаемой проблеме, получить возможность что-то изменить к лучшему.

На это указывают результаты социологического исследования, проведенного в Белгородской области в марте-апреле 2014 г. (N=1000). Более 77,00% респондентов готовы объединяться с другими людьми для решения общественных проблем. Инициатором краудсорсинга могут являться не только региональные, муниципальные органы власти и управления, но и потребители государственных властных услуг.

Для 85,67% опрошенных необходимо их участие в делах региона. При этом 45,80% респондентов самый важный смысл и мотивацию включения большинства людей в деятельность органов государственной власти видят в

⁴⁶ Статья опубликована при финансовой поддержке РГНФ №14-13-31006/14. Тема проекта «Технологии краудсорсинга в региональном управлении: возможности и риски». Руководитель: Бабинцев В.П.

осознании участия в чем-то важном для себя и общества. Как представляется, это позитивный сдвиг общественного мнения связан с глубинными процессами изменения в ментальности россиян, в том числе жителей провинциальных городов. 23,80% ответивших важность включения в деятельность органов государственной власти увязывают с материальной выгодой.

При анализе феномена краудсорсинга возникает вопрос об эффективности использования «ресурса толпы», ее потенциальной возможности. Достаточно очевидным является необходимость применения краудсорсинга в качестве инструмента решения проблем, имеющих особую значимость для жителей области. Политические и экономические элиты считают целесообразным интегрировать гражданские инициативы в управленческий процесс, однако границы этого участия пока не обозначены. Интернет-активное население страны вовлекается в решение насущных проблем через гражданские приложения и сайты органов власти, общественных и политических организаций. Доля граждан, участвующих в такой деятельности пока невелика. Однако активность пассионарного меньшинства, использующего технологии краудсорсинга, может коренным образом изменить ситуацию в будущем.

Как нам видится, краудсорсинговый потенциал региона – это интегральный показатель, который формируется на основе таких базовых понятий, как способность и готовность субъекта к краудсорсинговой деятельности; информированность субъекта о содержании краудсорсинга и его механизмах; степень организованности субъектов (лицо/группа лиц, осуществляющих краудсорсинговый проект, а именно: граждане, ассоциации, объединения, квалифицированные профессионалы в области государственного и муниципального управления, наделенные специальными полномочиями осуществлять процедуры от имени граждан) краудсорсинга.

Способность и готовность субъекта к краудсорсинговой деятельности, его социальная активность взаимоувязана с инновационным, интеллектуальным и научным потенциалом самого субъекта – участника/участников краудсорсингового проекта. И если в регионе создаются необходимые и достаточные условия (социально-экономические, информационные, технологические и пр.) для субъектов, осуществляющих краудсорсинговый проект, то от этого зависит развитие самодетельной креативной среды с широчайшим диапазоном интересов и предложений.

На формирование краудсорсингового потенциала оказывает развитие инновационной сферы региона, что выражается в существенных различиях в финансовых затратах на образование и науку, материально-технической оснащенности этих отраслей, объемах выпуска квалифицированных специалистов, степени внедрения информационно-коммуникационных технологий, инновационных технологий. В связи с этим возрастающую

актуальность приобретает применение методик оценки, позволяющих выявлять и отслеживать ключевые тенденции инновационного потенциала региона. Оценка краудсорсингового потенциала региона должна осуществляться комплексно, с учетом внедряемых инновационных идей и решений. Оценки краудсорсингового потенциала региона выполняют важные функции в управлении развитием региона: оценочную – направленную на учет условий и факторов развития, способствующих росту конкурентных преимуществ региона в перспективе; стимулирующую – направленную на рациональное использование «идей умной толпы»; регулирующую – направленную на усиление результативности работы местных органов управления.

Цель краудсорсинговой технологии – оптимизировать интеллектуальный и инновационный потенциал «мудрой толпы». Внедрение краудсорсингового подхода для повышения эффективности механизма государственного управления приведет к формированию гражданского экспертного сообщества. Это может стать источником формирования как кадрового резерва управленческих кадров, так и неиссякаемым резервом для идей по глубокой модернизации экономики страны.

При оценке краудсорсингового потенциала региона важно учитывать опыт мировой практики, который показывает, что в любых коллективных творческих работах лучшими (креативными, продуктивными, результативными и т. д.) оказываются около 6% участников. Следовательно, в будущем в России может быть идентифицирован реальный креативный класс в количестве нескольких миллионов человек. Именно этот настоящий креативный класс может стать главным источником формирования новой российской элиты, а его лучшие представители могут составить конкурентный кадровый резерв для институтов государственного управления. Так возникнет реальный инструмент обновления и повышения качества контингента государственных управленцев [2].

Использованные источники:

1. Мирошниченко, И.В. Краудсорсинговая деятельность в публичной политике: новые возможности гражданского общества [Текст] / И.В. Мирошниченко // ПОЛИТЭКС. – 2012. – Том 8. – № 3. – С. 208-220.
2. Греф Г. Эффективность российской власти и модернизация [Электронный ресурс] / Г. Греф. URL: <http://www.vedomosti.ru/>

Шмырёва И.А.
ст. преподаватель
кафедра «Экономическая теория и
социально-экономические проблемы АПК»
ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный аграрный
университет»
Российская Федерация, г. Волгоград

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Роль государства в регулировании экономики сельского хозяйства проявляется, во-первых, в том, что оно является не только важным элементом внешней среды, но и активно влияет на ее формирование; во-вторых, участвует в экономической деятельности, выступает важным участником рынка; в третьих, через соответствующие механизмы (финансово-кредитный, ценовой, налоговый и др.) воздействует на рыночную конъюнктуру, межотраслевые пропорции, финансовую поддержку хозяйствующих субъектов и доходов товаропроизводителей.

Это очень важно для экономики современного периода, характеризующегося сложностью, противоречивостью процессов, особенно для российской экономики, где роль государства всегда была традиционно значительной. Уникальная особенность преобразования в России заключается в том, что само государство инициировало становление рыночной экономики, заложило ее фундамент. Но, к сожалению, этот фактор не был использован на решающем этапе формирования, государство стало стремительно уходить из аграрной сферы. Уже на начальном этапе сельское хозяйство рассматривалась как отрасль, в наибольшей степени приспособленная к рынку [3].

За последние годы в Российской Федерации все больше прослеживается сокращение государственной поддержки аграриям; из федерального бюджета на сельскохозяйственные нужды выделяют чуть больше 1 млрд. долл., в то время как в США и в странах ЕС - многие десятки миллиардов долларов. И если такой уровень государственной поддержки сохраняется в последующем, то российское село и АПК неминуемо придут в упадок [4].

Необходимость государственной поддержки сельского хозяйства обусловлена рядом обстоятельств, среди которых не только большая зависимость от природных условий, в значительной степени влияющей на величину и качество урожая, а, следовательно, а следовательно и результативность всего агропроизводства, но и замедление по сравнению с другими отраслями экономики оборот денег. Как правило, в сельском хозяйстве производственный цикл длится не менее года, в то время как в

торговле и банковской сфере - считанные дни. Также короток период обращения денег во многих отраслях промышленности, транспорта, строительства и др.

Все это диктует настоятельную необходимость оказания гораздо более существенной помощи сельскому хозяйству со стороны государства. В противном случае получится тот результат, который ныне отражается в продовольственной обеспечении россиян продуктами питания, значительная часть которых завозится из-за рубежа. Так в 2005 г. стоимость экспорта сельскохозяйственной продукции составила 2641,8 млн. долл., импорта - 10363 млн. долл. По некоторым видам продовольствия доля импорта достигает 30 % и более. Российские крестьяне не могут конкурировать на равных с западными фермами хотя бы из-за отсутствия достаточной государственной поддержки. Потенциально это создает угрозу потери продовольственной независимости страны [2].

Таким образом, государство почти не создает условий для эффективной работы сельскохозяйственных предприятий.

Опыт развитых стран показал, что успехов добиваются там, где проводится единая политика в экономике, социальной сфере и экологии. Невозможно, например, добиться успехов в подъеме отечественного агропроизводства, если меры финансовой поддержки АПК не подкреплены соответствующей социальной политикой государства [5]. Это означает, что надо изменить аграрную политику государства в следующих направлениях: техническое переоснащение материально-технической базы сельского хозяйства (это позволит повысить энергообеспеченность сельхозпроизводства и иметь к 2014 г. Не менее 450 л.с. в расчете на 100 га сельхозугодий); механизация и техническое обеспечение АПК, что даст возможность увеличить объемы производства и дозы минеральных и органических удобрений, поднять урожайность не менее чем на 30-35 %; рост интенсификации сельхозпроизводства, что позволит создать условия для повышения производительности труда и эффективности аграрного сектора, а значит отказаться в основном от импорта сырья и продовольствия; увеличение емкости обновленного рынка промышленных средств производства для аграрного сектора (с помощью мер по финансовому оздоровлению и реструктуризации задолженности сельхозпредприятий); разблокирование расчетных счетов большинства сельхозпредприятий в связи с реструктуризацией задолженности [1].

Одно из основных направлений адаптации сельскохозяйственных предприятий к изменяющимся условиям ведения производства - реструктуризация производственных систем. При этом выход на оптимальные параметры функционирования невозможен без инвестиций, обеспечивающих необходимые структурные изменения. В этой связи особую

остроту и актуальность приобретает проблема активизации инвестиционного процесса в сельском хозяйстве [2].

Практически все регионы России испытывают бюджетный дефицит. Государственные средства, направленные из федерального бюджета на воспроизводство основных фондов АПК, включают централизованные капитальные вложения, предусмотренные в Федеральной инвестиционной программе, ассигнования на безвозвратной и возвратной основе.

В силу своей специфики, сельское хозяйство не может нормально функционировать, не прибегая к заемным средствам. Недоступность кредитных ресурсов для села привела к уменьшению кредитных объемов. Ставка по централизованным и коммерческим кредитам значительно превосходит уровень доходности. Требуется сформировать специализированную систему сельскохозяйственного кредита, как и в развитых странах [4].

Одной из главных причин, которые сдерживают кредитование в сельском хозяйстве, является высокая степень риска не возврата ссуд. В неплатежеспособных, убыточных хозяйствах, чья кредиторская задолженность в 1,2 раза превышает годовую выручку, оздоровление уже невозможно без инвесторов. «Если инвестор получит возможность реструктурировать долг одного из них, то он сможет присоединить такого должника к себе или сделать взносы в его уставный капитал и превратить его в свое дочернее предприятие. Тем самым инвестор становится правопреемником такого должника, что позволяет ему собственниками неплатежеспособного хозяйства» [3]. Такие убыточные хозяйства самостоятельно не могут восстановить свою платежеспособность, и вряд ли найдутся инвесторы, которые возьмут на себя ответственность по их делам. Однако в распоряжении таких хозяйств находится значительная доля всех сельскохозяйственных угодий, скот, здания и сооружения, привлекательные для инвесторов. Поэтому целесообразно передать землю и имущество новым пользователям и собственникам с последующей ликвидацией прежних сельхозпредприятий.

Привлечение инвесторов к убыточным хозяйствам позволит:

- погасить долги этих хозяйств в течение 4 лет, увеличить их оборотные средства (долги таких сельхозпредприятий превышают стоимость их оборотных средств - банки этим предприятиям кредитов не дают);
- обновить основные средства (данные хозяйства последние 10 лет не покупали новых тракторов, сельскохозяйственных машин, не заменяли оборудование животноводческих ферм, не ремонтировали здания и сооружения - все это требует огромных капиталовложений);
- повысить производительность труда и доходы сельского населения на основе развития сельского хозяйства. Работники хозяйств увольнялись из-за финансового неблагополучия. Для того чтобы сохранить

высококвалифицированные кадры и привлечь молодых специалистов, необходимо обеспечить достойную заработную плату и интенсификацию труда [2].

На современном этапе политика государства такова - свои средства оно стремится направлять на кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей. Целесообразно выделять кредиты тем селам и структурам, которые начинают работать на рынке.

Подобная деятельность имеет ряд преимуществ: Во-первых, государство берет на себя часть рисков; компании, предоставляющие товарные кредиты, будут искать более надежных заемщиков. Во-вторых, страхование рисков со стороны государства приучают поставщиков к самостоятельному поиску потребителей, банки - к работе с сельскими заемщиками. В третьих, такой кредит не связан с поставками сельхозпродуктов в государственные фонды, следовательно, будут обеспечены условия для ускоренного установления инфраструктуры в аграрном секторе.

Итак, с переходом к рыночной экономике и сокращением присутствия государства на рынке доля инвестиции в сельское хозяйство уменьшается по сравнению с двумя другими сферами АПК.

Чтобы повысить эффективность инвестиционной политики необходимо разработать качественно новые требования к системе информационного обеспечения для предприятия решений соответствующими органами власти; обеспечивать правовую и экономическую защиту сельскохозяйственных товаропроизводителей; привлекать инвестиции в целях технологического обновления производства для выпуска конкурентоспособной продукции; рационально формировать инвестиционные проекты и контролировать создание условий для их реализации.

Использованные источники:

1. Закон РФ № 39-ФЗ от 25.02.1999 г. "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" // Российская газета. 1999. 4 марта.
2. Котов В. Методология государственного управления инвестициями в системе рыночных отношений. //Маркетинг. - М., 2007.-№3.
3. Кузнецова, О. В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования [Текст] / О. В. Кузнецова. – М.: ДомКнига, 2005. – 192 с.
4. Михайлова В.Е., Рожков Ю.В. Роль финансово-кредитных отношений в регулировании инвестиционного процесса // Изв. С.-Петербур. Ун-та. – СПб., 1998.- №5.

5. Сергеев, П. Определение приоритетов в социально-экономическом развитии села [Текст] / П. Сергеев // Экономика сельского хозяйства. – 2004. – № 6. – С. 35–50.

*Шорохова А.А., к.ю.н.
доцент
Хизбуллина Г.З.
студент 4го сокр. курса
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Актуальность темы исследования обусловлена следующими факторами:

1. Наличием воли государства, проявляющейся в стремлении государственной власти создать благоприятные условия для эффективного функционирования правового обеспечения муниципального управления в Российской Федерации, которая соответствовала бы самым высоким требованиям, предъявляемым законодательством и обществом.

2. Потребностью практики управления в совершенствовании правового обеспечения муниципального управления.

3. Несовершенством правового регулирования муниципального управления.

4. Отсутствием серьезных монографических исследований посвященных проблематике правового обеспечения муниципального управления.

Лицо, замещающее муниципальную должность, которому стало известно о возникновении у подчиненного ему лица личной заинтересованности, которая приводит или может привести к конфликту интересов, подлежит увольнению (освобождению от должности) в связи с утратой доверия также в случае неприятия лицом, замещающим государственную или муниципальную должность, мер по предотвращению и (или) урегулированию конфликта интересов, стороной которого является подчиненное ему лицо[45].

Указанным федеральным законом унифицированы права, обязанности, ограничения и запреты, установленные для муниципальных служащих и лиц, занимающих муниципальные должности. Кроме того, внесенными изменениями конкретизированы нормы Федерального закона «О муниципальной службе в Российской Федерации», направленные на урегулирование конфликта интересов на гражданской службе, определены взыскания за несоблюдение ограничений и запретов, требований о

предотвращении или об урегулировании конфликта интересов и неисполнение обязанностей, установленных в целях противодействия коррупции, и порядок применения взысканий за коррупционные правонарушения.

Несмотря на достаточно подробную правовую регламентацию вопросов муниципальной службы, в указанной сфере имеются определенные правовые коллизии.

Для дальнейшей работы конкретизируем выявленные проблемные зоны:

- Несогласованность и несистематизированность локальных нормативных актов и законодательства Российской Федерации о местном самоуправлении. Ряд федеральных нормативных правовых актов, в первую очередь принятых до вступления в силу Конституции Российской Федерации, содержат положения, не соответствующие конституционному статусу местного самоуправления[45].

- Неполное и непоследовательное законодательное регулирование вопросов организации и деятельности местного самоуправления. Нормы Конституции Российской Федерации и принятых нормативных правовых актов не исчерпывают необходимое правовое обеспечение осуществления местного самоуправления, что мешает финансовой самостоятельности местного самоуправления.

- Отсутствие четкого правового разграничения полномочий между органами государственной власти (федеральными и субъектов Российской Федерации) и органами местного самоуправления

- Недостаточное обеспечение финансово - экономической самостоятельности муниципальных образований.

- Нехватка квалифицированных муниципальных кадров.

К основным направлениям и задачам реформирования системы местного самоуправления Салаватского района РБ предлагается[47].

Направление	Задачи
Налоги и бюджет	▪ Завершение в рамках налоговой и бюджетной реформ формирования финансово - экономической базы местного самоуправления, совершенствование системы бюджетного и налогового регулирования ▪ Обеспечение минимальных местных бюджетов путем закрепления доходных источников для покрытия минимально необходимых расходов местных бюджетов, устанавливаемых на основе нормативов минимальной бюджетной обеспеченности, с учетом специфики муниципальных образований
Наделение полномочиями органы местной власти	Разграничение полномочий и соответствующих материальных и финансовых ресурсов между: ▪ федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации;

	■ органами государственной власти (федеральными и субъектов Российской Федерации) и органами местного самоуправления; ■ органами местного самоуправления, в случае если на территории муниципального образования имеются другие муниципальные образования;
Контроль	■ Формирование системы эффективного государственного контроля за соблюдением органами местного самоуправления федерального законодательства и законодательства соответствующего субъекта Российской Федерации ■ Обеспечение стабильной нормативной правовой базы экономической деятельности муниципальных образований
Кадровое обеспечение	■ Разработать программы совершенствования кадрового обеспечения муниципального управления ■ Принять распоряжение о размещении на официальном сайте администрации Салаватского района РБ информацию о кадровом обеспечении, вакантных должностях и проводимых конкурсах на замещение должностей муниципального управления и в кадровый резерв ■ Проводить обучение, переподготовку и повышение квалификации персонала
Целевые программы	■ Создание и использование новых целевых программ на 2014-2017г.г.
Электронные	■ Создание сайта по правовому обеспечению муниципального управления Салаватского района РБ. ■ Создание и трансляция репортажей по телевидению о программе «Материнский капитал», в целях улучшения информатизации населения Салаватского района РБ.

Переход к рыночным отношениям, базирующимся на экономических методах управления, требует, с одной стороны, знания и использования традиционных подходов к управлению, когда во главу угла ставится контроль над людьми, обеспечение стабильности и создание вертикальной структуры управления (то есть во главе управляющей ячейки стоит руководитель, осуществляющий единоличное руководство и выполняющий все функции управления). С другой – изучения и применения новых подходов к управлению, предполагающих использование инициативы и творческих способностей людей, поиск новых взглядов, норм и ценностей, открытый доступ к информации. Эти требования в первую очередь касаются местного управления, так как это основа государства[49].

В современном обществе ярко выражена необходимость качественного управления, что обусловлено ужесточением конкуренции регионов за инвестиции и квалифицированную рабочую силу, ускорением научно - технического прогресса, с чем связан рост уровня потребностей населения.

Местное управление относится к числу традиционных демократических институтов и выступает представительным органом государства. Основой этой системы являются местные представительные

органы, осуществляющие функцию представительства населения в рамках соответствующих административно - территориальных единиц, и формирующиеся населением в результате свободных, прямых выборов.

Местное самоуправление, укрепляя основы народовластия, создавая условия жизнедеятельности людей, стабилизируя политическую систему, является важным механизмом обеспечения единства страны. Именно развитое местное самоуправление может быть одной из наиболее надежных гарантий обеспечения целостности государства. Оно - тот цементирующий раствор, который скрепляет государственную целостность России[55].

По итогам проведенного анализа правового обеспечения муниципального управления предложены следующие рекомендации:

1. Завершение в рамках налоговой и бюджетной реформ формирования финансово - экономической базы местного самоуправления, совершенствование системы бюджетного и налогового регулирования.

2. Обеспечение минимальных местных бюджетов путем закрепления доходных источников для покрытия минимально необходимых расходов местных бюджетов, устанавливаемых на основе нормативов минимальной бюджетной обеспеченности, с учетом специфики муниципальных образований.

3. Формирование системы эффективного государственного контроля над соблюдением органами местного самоуправления федерального законодательства и законодательства соответствующего субъекта Российской Федерации.

4. Обеспечение стабильной нормативной правовой базы экономической деятельности муниципальных образований.

5. Разработать программы совершенствования кадрового обеспечения муниципального управления.

6. Принять распоряжение о размещении на официальном сайте администрации Салаватского района РБ информацию о кадровом обеспечении, вакантных должностях и проводимых конкурсах на замещение должностей муниципального управления и в кадровый резерв.

7. Проводить обучение, переподготовку и повышение квалификации персонала.

8. Создание и использование новых целевых программ для улучшения уровня жизни населения.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 24 июля 2006 года № 214 «О порядке и условиях социального обслуживания населения в Республики Башкортостан»

2. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 15 января 2007 года № 5 «О государственных стандартах социального обслуживания населения в Республики Башкортостан»

3. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 25 марта 2008 года № 88 « Об утверждении положения об оказании материальной помощи гражданам в Республики Башкортостан»
4. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 19 мая 2009 года № 184 «Об утверждении стандартов качества предоставления государственных услуг в сфере социального обслуживания населения в Республике Башкортостан»
5. Устав МР Салаватского района.
6. Андреев, С.Н. Оценка результативности деятельности некоммерческих субъектов [Текст] : учебник / С.Н. Андреев- М.: Академия, 2011.-115с.
7. Андреева, В. И. Составление и оформление управленческой документации // Справочник секретаря и офис-менеджера. [Текст] : учебник / В. И. Андреев – М: – 2012. № 1. – 24с.
8. Анимица Е.Г., Тертышный А.Т., Местное самоуправление: история и современность (Текст)/ Анимица Е.Г., Тертышный А.Т. – Екатеринбург: Изд- во УРГЭУ, 2000-296с.
9. Анопченко, Т.Ю. Основы менеджмента [Текст] : учебник /Т. Ю. Анопченко - М.: Изд-во "Феникс", 2011. - 365 с.
10. Арбузов С.В., Правовые проблемы разграничения полномочий между органами государственной власти и органами местного самоуправления/ государственное и муниципальное управление. -2013.-№12.-С.
- 11.Атаманчук Г.В. Теория государственного управления [Текст]: учебник / Атаманчук Г.В. –М.: Изд-во "Юридическая литература", 2012. – 400 с.
- 12.Быкова, Т. А. Порядок организации и общие правила регистрации документов // Делопроизводство и документооборот на предприятии [Текст] : учебник /Т. А. Быкова -М.: 2010.- 18 с.
- 13.Барабашев Г.В. Идеалы самоуправления и Российская действительность / Государство и право.- 2013.-№11.-С..
14. Бородкин Ф.М. Проблемы самоуправления в России и задачи социологии // Регион : экономика и социология .-2013.- № 1.- 44с.
15. Бойтон Р., Десантис В. Формы местного самоуправления в США: анализ официальных и неофициальных функций мэров, городских управляющих и глав администраций. Серия рефератов. №12.- М. 2012.- 324с.
16. Бусыгина И., Европейские и российские регионы: стратегия выживания в эпоху глобализации.М., 2012. – 122с.
17. Васильев В.И. Местное самоуправление и государственная власть // Вестник государственной службы.-2013.- №11.-196с.
- 18.Вершигора Е.Е., Менеджмент (Текст): учебное пособие для среднего и профессионального образования/ Москва: Инфра – М, 2013 – 284с.
19. Зеевальд О. Значение местного самоуправления и его основные модели в европейских странах // Местное самоуправление: теория и практика / Под ред. Г.Люхтерхандт. (2-е издание). - М., 2011. –345 с.

20. Глазунова, Н. И. Государственное и муниципальное (административное) управление: учебник / Н. И. Глазунова. - М.: Проспект, 2011. - 556 с.
21. Демин, Ю. М. Делопроизводство. Подготовка служебных документов [Текст] : учебник / Ю.М. Демин – СПб.: Питер, 2012. – 219 с.
22. Зайцева, О.А., Радугин А. А. Основы менеджмента: [Текст] : Учебное пособие для вузов/Научный редактор А. А. Радугин.- М.: Центр, 2011. 108 с.
- 23.Зотов В.Б. (ред.) Система муниципального управления, М.: Центр, 2011. 108 с.
- 24.Иванов, В. В. Муниципальное управление [Текст] : справ. пособие / В. В. Иванов, А. Н. Коробова. – [2-е изд., доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 717 с
25. Климович, Л.Х. Основы менеджмента [Текст] : учебное пособие для учащихся вузов/ Л. Х. Климович- М.: Дизайн ПРО, 2013. -144с.
- 26.Кондратьева, Е. Н. Процедура передачи дел из структурных подразделений в архив фирмы // Справочник секретаря и офис – менеджера[Текст] : учебное пособие / Е. Н. Кондратьева- М.:. 2011. – 88 с.
- 27.Кулиева, С.Г. Местное самоуправление: конституционно-правовой статус и механизм функционирования/ (текст) Кулиева, С . - М.: Луч, 2012. – 464 с.
28. Местное самоуправление в России: состояние, проблемы и перспективы: Материалы науч.-практ. конф., 25 янв. 2004 г. / МГУ им. М.В.Ломоносова. Юрид. фак. - М.: Изд-во Моск. ун-та, 2012.
29. Международный справочник по менеджменту (Текст)/ под редакцией И.В.Лехма, Ф.Н. Петрова – 5 издание, Москва: «Филинь» 2013.
30. Минькова Н.Р. Местное самоуправление в США // Губерния. - Пенза, 2012. - 2. - 245с.
- 31.Мескон, М. Основы менеджмента [Текст] : учебник / М. Мескон – М.: Вильямс, 2012. -672с.
- 32.Мокрый, В. С. Государственное и муниципальное управление: реализация реформ [Текст] : учебник / В. С. Мокрый, А. А. Сапожников, О. С. Семкина; под ред. А. А. Сапожникова. - М. : Кнорус, 2011. - 211 с.
- 33.Мухаев, Р. Т. Система государственного и муниципального управления: [Текст] : учебник для студ. вузов / Р. Т. Мухаев. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 575 с.
- 34.Мацузато К. Реформы местного самоуправления в Японии и России. Сравнительный очерк // Третье звено государственного строительства в России. - Саппоро, 2013 – 221с.
- 35.Очкин, О. А. Статистика в системе государственного и муниципального управления[Текст] : учеб. пособие / О. А. Очкин, Г. Г. Уварова. – Ростов н/Д : Феникс ; М.; Ростов н/Д : МарТ, 2013. – 383 с.
- 36.Пикулькин, А. В. Система государственного управления [Текст] : учебник для студ. вузов / А. В. Пикулькин. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 639 с.

- 37.Рогожин, М. Ю. Документационное обеспечение управления [Текст]: Практическое пособие/ М. Ю. Рогожин - М.: Изд-во РДЛ, 2012. – 400 с.
- 38.Рыженков С.А. Органы государственной власти субъектов Российской Федерации в реформе системы местного самоуправления / под ред. Г.Люхтерхандт. - М., 2013 (2-е издание).
39. Сильченкова, С.Г. Компьютеризация управления человеческими ресурсами предприятия: [Текст] : Дис. канд. экон. наук: 08.00.05.-М.: РГБ, 2011. – 223с. (Из фондов Российской Государственной библиотеки).
- 40.Сенатова О. Институт местного самоуправления и российское общество // Местное самоуправление: теория и практика / Под ред. Г.Люхтерхандт. - М., 2012 (2-е издание). – 246 с.
- 41.Стратегии выживания в эпоху глобализации (Текст)/ под редакцией А.Г. Доценко – 8 издание, Москва, «Академия». 2012. - 123с.
- 42.Уткин Э.А., Денисов А.Ф., Государственное и муниципальное управление(Текст)/ Уткин Э.А., Денисов А.Ф.- М.: Академия – 2012 – 105с.
- 43.Шекова, Е.Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций. [Текст] : учебное пособие/ Е.Л. Шекова- С-Пб. :- 2011. -154с.
- 44.Шимко, П.Д. Международный финансовый менеджмент. [Текст] : учебное пособие для студентов вузов / П. Д. Шимко – М.: Высшая школа, 2011 - 431 с.
- 45.Шипунов, В.Г.Основы управленческой деятельности: управление персоналом, управленческая мифология, управление на предприятии [Текст] : учеб. для сред. спец. учеб. Заведений / В. Г. Шипунов- М.:, 2010 -304 с.
- 46.Шахрай С.П. Федерализм, национальные отношения и местное самоуправление // Федерализм и межнациональные отношения в современной России (Всероссийская научно-практическая конференция). - М., 2011.
47. Янчевский, В.Г. Основы менеджмента: [Текст] : учеб. пособие/ В.Г. Янчевский - Мн.: ТетраСистемс, 2012. - 224 с.
- 48.Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : [принята 12 дек. 1993 г.] : (от 05.02.2014 N 2-ФКЗ) // СПС «Консультант Плюс».
- 49.Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: от 18 дек. 2001 г. №174-ФЗ [Электронный ресурс]:принят Гос. Думой 22 нояб. 2001 г. : одобр. Советом Федерации 5 дек. 2002 г.: (ред. От 18.03.2014 N 5-П)//СПС «Консультант Плюс»
- 50.Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 30.11.1994 №51-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 21 окт. 1994г. (ред. От 30.12.2012 N 302-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс»
- 51.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 26.11.2008) : // СПС «Консультант Плюс».

- 52.Трудовой кодекс Российской Федерации: от 30.12.2001 № 197-ФЗ [Электронный ресурс] принят Гос. Думой 21 дек. 2001г. : одобр. Советом Федерации 26 дек. 2001г. (ред. от 02.04.2014)// СПС «Консультант Плюс»
- 53.«Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 6 окт. 2003 г. № 131-ФЗ : принят Гос. Думой 16 сент. 2003 г. : одобр. Советом Федерации 24 сент. 2003 г. // СПС «Консультант Плюс».
54. "О муниципальной службе в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) от 02 марта 2007 г. N 25-ФЗ [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 02 марта 2007 года № 25-ФЗ принят Гос. Думой 7 февраля 2007 г.: одобр. Советом Федерации 21 февраля 2007 г.// СПС «Консультант Плюс».
- 55.«О муниципальной службе в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)» [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 21 октября 2011г. № 288-ФЗ принят Гос. Думой 5 октября 2011г.: одобр. Советом Федерации 12 октября 2011 г.// СПС «Консультант Плюс».
- 56.Конституция Республики Башкортостан: от 24 дек. 1993 г. № ВС – 22/15 [Электронный ресурс]: (ред. от 28.06.2012) // СПС «Консультант Плюс». Республика Башкортостан.
- 57.Кодекс Республики Башкортостан о выборах: от 6 дек. 2006 г. № 380-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Государственным Собранием – Курултаем РБ 30 нояб. 2006 г. : (ред. от 29. 05.2013)// СПС «Консультант плюс».
- 58.Национальная экономическая энциклопедии [Электронный ресурс]/URL: <http://vocable.ru/> (дата обращения: 20.01.3013)
- 59.Соловьев А.К., Местное управление в России: факт или фикция? www.globalculture.ru/news/
- 60.Официальный сайт Президента РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: [президент.рф](http://www.kremlin.ru) – 29.01.2010.
- 61.Официальный сайт Правительства РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: [правительство.рф](http://www.gov.ru)
- 62.Официальный сайт Государственной Думы РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.duma.gov.ru
- 63.Официальный сайт Председателя Правительства РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.premier.gov.ru/>
64. Официальный сайт Главы РБ[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.presidentrb.rus/>
- 65.Официальный сайт Правительства РБ [Электонный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pravitelstvorb.ru/>
- 66.Официальный сайт Правительства РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.admmaloyaz.ru/>

*Шпирна С.А.
магистрант РГППУ
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

ТЕХНИЧЕСКИЙ СЕРВИС НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ С БОЛЬШИМ ПАРКОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, СТАВКА НА РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННИЕ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В работе описана актуальность службы ТС в современных условиях, также обосновано, что на машиностроительных предприятиях с большим парком технологического оборудования целесообразно иметь собственную службу ТС.

Ключевые слова: Технический сервис, парк технологического оборудования, инновации, внутренние службы ТС, сторонние организации.

Стратегическая задача перехода на инновационный вектор развития России обуславливает необходимость повышения конкурентоспособности отечественного машиностроения [1]. Возможность выпуска наукоемкой, конкурентоспособной машиностроительной продукции по совокупности таких показателей, как цена, качество и сроки изготовления, во многом зависит от прогрессивности применяемой технологии и состояния активной части основных фондов. Такая задача для машиностроения осложняется низким техническим уровнем его производства. Степень износа оборудования в машиностроении составляет от 65 до 75%, при этом выбытие оборудования идет темпами 1,5-3,5% в год, а годовой темп обновления технологической базы не превышает 0,1-0,5% [2]. Как следствие, производительность труда в отечественном машиностроении в 1,8 раза меньше, чем в целом по обрабатывающей промышленности. [3]

Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596 намечено создание 25 миллионов высокопроизводительных рабочих мест. [4] Масштабное техническое переоснащение, а также состояние существующего эксплуатационного парка технологического оборудования обуславливают повышение роли технического сервиса (ТС) в машиностроении, который становится критическим фактором дальнейшего инновационного развития машиностроительных предприятий. Обеспечение эффективной эксплуатации вновь вводимых высокотехнологичных, а также существующих высокопроизводительных рабочих мест в условиях ограниченных ресурсов является актуальной проблемой намеченной неоиндустриализации российского машиностроительного комплекса.

Однако, несмотря на важную роль служб ТС в обеспечении выпуска продукции предприятия, их организационно-технический уровень пока еще ниже, чем в основном производстве. К развитию ремонтных служб на

машиностроительных предприятиях зачастую относятся по «остаточному принципу», и поэтому уделяют меньше внимания, чем основному производству, это приводит к развалу собственных служб занимающихся техническим сервисом.

В современных условиях существует четыре формы организации ТС на предприятии, за счет: внутренних технических служб, специализированных технических организаций, «фирменный» технический сервис от завода изготовителя и смешанная форма. Удельный вес присутствия на предприятии каждой из таких организационных форм для конкретного предприятия зависит от многих факторов: развитости собственной ремонтной базы, ее оснащенности, удаленности от предприятий-изготовителей оборудования, наличие персонала достаточной квалификации и специализированных ремонтных организаций, а также финансовых возможностей предприятия.

До сих пор нет однозначного ответа, что является наиболее эффективным способом организации ТС на машиностроительном предприятии, целесообразно передавать его функции специализированным организациям или нет. Часть специалистов склоняется к тому, что на предприятиях которых, отсутствуют возможности для эффективного ТС современного оборудования в частности, нет специализированных средств диагностики, не достаточная квалификация персонала, целесообразно передать эти функции специализированной организации. Также, что вариант передачи функций ТС специализированным организациям целесообразно для малых и средних предприятий, которые обладают небольшим количеством оборудования и им экономически не выгодно создавать собственные мощные ремонтные подразделения. По мнению автора на машиностроительных предприятиях с большим парком технологического оборудования целесообразно иметь и развивать свою службу ТС, а к услугам сторонних организаций прибегать только в исключительных случаях, когда это экономически оправдано. Так как, не логично разрушать собственную службу ТС только лишь, потому, что она не должным образом организована. Автор считает, что лучше провести реорганизацию службы ТС, обучить персонал и обеспечить их современными средствами труда, также применять современные стратегии ТС, то есть инвертировать в развитие собственных служб. Кроме того, отказаться от собственной службы ТС и отдать весь её функционал сторонним организациям ставит предприятия в техническую зависимость от компаний предлагающий подобные услуги. Такой подход к организации ТС на предприятии приводит к тому, что исполнитель, может косвенно оказывать влияния на процессы организации производства на предприятии заказчика услуг сервиса. К тому же, если компания, предоставляющая услуги ТС уйдет с рынка то предприятие, которое уже отказалось от собственной службы ТС окажется не в простой ситуации.

Выбор новой компании потребует времени, которой понадобится длительный срок, что бы вникнуть во все нюансы на предприятии.

Кроме того, содержание на предприятии смешанной формы организации ТС экономически не выгодно это связано с постоянными расходами которые несет сторонняя организация, а именно расходы на управление службой, они относятся к расходам заказчика и таким образом, он вынужден оплачивать постоянные затраты связанные как с внутренней службой ТС так и с внешней.

Резюмируя, можно сделать вывод, что служба ТС на предприятии должна быть собственной это позволит самостоятельно управлять рисками, которые связаны с простым оборудованием. Также даст возможность снизить затраты на ТС. А к услугам сторонних организаций прибегать в случаях экономической целесообразности.

Использованные источники:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. [Электронный ресурс] Гарант – режим доступа: <http://base.garant.ru/194365/> [12.03.2014].
2. Половинкин В.Н., д.т.н, Фомичев А.Б., к.т.н Модернизация машиностроения. Цифры. Тенденции. Вызовы. [Электронный ресурс] / В.Н. Половинкин, А.Б. Фомичев // "Экспертный союз" № 1. - 2012 г. - режим доступа: http://www.unionexpert.ru/index.php/news/item/264-modernization_eng-ineering_figures_trends_challenges [26.05.2013].
3. Программа развития промышленности и науки Свердловской области до 2020 года, № 1293-ПП от 24.10.2013. [Электронный ресурс] Sospp – режим доступа: <http://sospp.ru/news/postanovleniem-pravitelstva-sverdlovskoj-oblasti-ot-24-10-2013-1293-pp-utverzhdena-gosudarstvennaya-programma-sverdlovskoj-oblasti-razvitie-promyshlennosti-i-nauki-na-territorii-sverdlovskoj-oblasti/> [14.03.2014].
4. Указ Президента Российской Федерации 7 мая 2012 года № 596 "О долгосрочной государственной экономической политике" [Электронный ресурс] Гарант – режим доступа: <http://base.garant.ru/70170954/> [02.11.2013].

Шпирна С.А.
магистрант РГППУ,
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург

ТЕХНИЧЕСКИЙ СЕРВИС НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ С БОЛЬШИМ ПАРКОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, СТАВКА НА РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННИЕ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В работе описана актуальность службы ТС в современных условиях, также обосновано, что на машиностроительных

предприятиях с большим парком технологического оборудования целесообразно иметь собственную службу ТС.

Ключевые слова: Технический сервис, парк технологического оборудования, инновации, внутренние службы ТС, сторонние организации.

Стратегическая задача перехода на инновационный вектор развития России обуславливает необходимость повышения конкурентоспособности отечественного машиностроения [1]. Возможность выпуска наукоемкой, конкурентоспособной машиностроительной продукции по совокупности таких показателей, как цена, качество и сроки изготовления, во многом зависит от прогрессивности применяемой технологии и состояния активной части основных фондов. Такая задача для машиностроения осложняется низким техническим уровнем его производства. Степень износа оборудования в машиностроении составляет от 65 до 75%, при этом выбытие оборудования идет темпами 1,5-3,5% в год, а годовой темп обновления технологической базы не превышает 0,1-0,5% [2]. Как следствие, производительность труда в отечественном машиностроении в 1,8 раза меньше, чем в целом по обрабатывающей промышленности. [3]

Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596 намечено создание 25 миллионов высокопроизводительных рабочих мест. [4] Масштабное техническое переоснащение, а также состояние существующего эксплуатационного парка технологического оборудования обуславливают повышение роли технического сервиса (ТС) в машиностроении, который становится критическим фактором дальнейшего инновационного развития машиностроительных предприятий. Обеспечение эффективной эксплуатации вновь вводимых высокотехнологичных, а также существующих высокопроизводительных рабочих мест в условиях ограниченных ресурсов является актуальной проблемой намеченной неоиндустриализации российского машиностроительного комплекса.

Однако, несмотря на важную роль служб ТС в обеспечении выпуска продукции предприятия, их организационно-технический уровень пока еще ниже, чем в основном производстве. К развитию ремонтных служб на машиностроительных предприятиях зачастую относятся по «остаточному принципу», и поэтому уделяют меньше внимания, чем основному производству, это приводит к развалу собственных служб занимающихся техническим сервисом.

В современных условиях существует четыре формы организации ТС на предприятии, за счет: внутренних технических служб, специализированных технических организаций, «фирменный» технический сервис от завода изготовителя и смешанная форма. Удельный вес присутствия на предприятии каждой из таких организационных форм для конкретного предприятия зависит от многих факторов: развитости собственной ремонтной базы, ее оснащенности, удаленности от

предприятий-изготовителей оборудования, наличие персонала достаточной квалификации и специализированных ремонтных организаций, а также финансовых возможностей предприятия.

До сих пор нет однозначного ответа, что является наиболее эффективным способом организации ТС на машиностроительном предприятии, целесообразно передавать его функции специализированным организациям или нет. Часть специалистов склоняется к тому, что на предприятиях которых, отсутствуют возможности для эффективного ТС современного оборудования в частности, нет специализированных средств диагностики, не достаточная квалификация персонала, целесообразно передать эти функции специализированной организации. Также, что вариант передачи функций ТС специализированным организациям целесообразно для малых и средних предприятий, которые обладают небольшим количеством оборудования и им экономически не выгодно создавать собственные мощные ремонтные подразделения. По мнению автора на машиностроительных предприятиях с большим парком технологического оборудования целесообразно иметь и развивать свою службу ТС, а к услугам сторонних организаций прибегать только в исключительных случаях, когда это экономически оправдано. Так как, не логично разрушать собственную службу ТС только лишь, потому, что она не должным образом организована. Автор считает, что лучше провести реорганизацию службы ТС, обучить персонал и обеспечить их современными средствами труда, также применять современные стратегии ТС, то есть инвестировать в развитие собственных служб. Кроме того, отказаться от собственной службы ТС и отдать весь её функционал сторонним организациям ставит предприятия в техническую зависимость от компаний предлагающих подобные услуги. Такой подход к организации ТС на предприятии приводит к тому, что исполнитель, может косвенно оказывать влияния на процессы организации производства на предприятии заказчика услуг сервиса. К тому же, если компания, предоставляющая услуги ТС уйдет с рынка то предприятие, которое уже отказалось от собственной службы ТС окажется не в простой ситуации. Выбор новой компании потребует времени, которой понадобится длительный срок, что бы вникнуть во все нюансы на предприятии.

Кроме того, содержание на предприятии смешанной формы организации ТС экономически не выгодно это связано с постоянными расходами которые несет сторонняя организация, а именно расходы на управление службой, они относятся к расходам заказчика и таким образом, он вынужден оплачивать постоянные затраты связанные как с внутренней службой ТС так и с внешней.

Резюмируя, можно сделать вывод, что служба ТС на предприятии должна быть собственной это позволит самостоятельно управлять рисками, которые связаны с простым оборудованием. Также даст возможность

снизить затраты на ТС. А к услугам сторонних организаций прибегать в случаях экономической целесообразности.

Использованные источники:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. [Электронный ресурс] Гарант – режим доступа: <http://base.garant.ru/194365/> [12.03.2014].
2. Половинкин В.Н., д.т.н, Фомичев А.Б., к.т.н Модернизация машиностроения. Цифры. Тенденции. Вызовы. [Электронный ресурс] / В.Н. Половинкин, А.Б. Фомичев // "Экспертный союз" № 1. - 2012 г. - режим доступа: http://www.unionexpert.ru/index.php/news/item/264-modernization_eng-ineering_figures_trends_challenges [26.05.2013].
3. Программа развития промышленности и науки Свердловской области до 2020 года, № 1293-ПП от 24.10.2013. [Электронный ресурс] Sospp – режим доступа: <http://sospp.ru/news/postanovleniem-pravitelstva-sverdlovskoj-oblasti-ot-24-10-2013-1293-pp-utverzhdena-gosudarstvennaya-programma-sverdlovskoj-oblasti-razvitie-promyshlennosti-i-nauki-na-territorii-sverdlovskoj-oblasti/> [14.03.2014].
4. Указ Президента Российской Федерации 7 мая 2012 года № 596 "О долгосрочной государственной экономической политике" [Электронный ресурс] Гарант – режим доступа: <http://base.garant.ru/70170954/> [02.11.2013].

**Шутько Л. Г., к.э.н.
доцент**

**Кузбасский государственный
технический университет им. Т.Ф Горбачева
Россия, г. Кемерово**

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ И РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРА ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В КУЗБАССЕ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы развития региональной конкуренции, направления стратегии развития машиностроения Кемеровской области на кластерной основе и сотрудничестве с угледобывающими предприятиями Кемеровской области.

Ключевые слова: региональный кластер, инновации, конкуренция, государственно-частное партнерство

Проблемы развития региональной конкуренции, конкурентоспособность региона в современных условиях необходимо рассматривать через призму не отдельных ее фирм, а кластеров, то есть, объединений различных отраслей, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать имеющиеся ресурсы в регионе. Синергетический эффект, возникающий в результате взаимодействия предприятий в рамках кластера, объясняется с позиции

теории Р. Коуза экономией на трансакционных издержках, связанных с получением информации, спецификацией прав собственности, снижением издержек обмена. В данном случае рассматривается роль формирования кластера тяжелого машиностроения в Кузбассе в формировании конкурентного рынка машиностроительной продукции и повышении конкурентоспособности региона.

В экономической литературе существует множество подходов к определению понятия кластер. Представляет интерес трактовка кластера, с точки зрения так называемого «правила четырех «К», отражающие основные признаки кластера, в том числе концентрацию предприятий одной или смежных отраслей в одной географической точке; конкурентоспособность выпускаемой ими продукции; конкуренцию за завоевание и удержание клиентов; кооперацию с высокой степенью развитости [1]. Именно применение кластерного подхода предоставляет необходимые инструменты и методологию, которые позволяют достигнуть расширенного развития и взаимодействия регионального крупного, среднего и малого бизнеса. Это имеет важное значение, так как машиностроительная отрасль Кемеровской области включает более 100 предприятий, среди них 48 крупных и средних, выпускающих широкий перечень разнообразных видов машиностроительной продукции (горно-шахтное и горнорудное оборудование (ГШО), транспорт, подъемно-транспортные машины и механизмы, дорожно-строительная и коммунальная спецтехника, сельскохозяйственное, химическое оборудование, приборостроение и весо-измерительная аппаратура, выпуск подшипников). Большее число крупных и средних машиностроительных предприятий сосредоточено на территории муниципальных образований таких как Кемерово – 16 предприятий; Новокузнецк – 10 предприятий; Юрга – 8 предприятий; Прокопьевск – 8 предприятий; Ленинск-Кузнецкий – 4 предприятия. Ведущими предприятиями машиностроения являются: ООО «Юргинский машиностроительный завод», ОАО «Анжерский машиностроительный завод», ФГУП «Кемеровский механический завод», ООО «НПО «Развитие» (Прокопьевск), ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод», ООО «ПО «Кузбассэлектромотор» (Кемерово), КВСК – филиал ОАО «Алтайвагон» (Кемерово), ОАО «Машзавод им. Черных» (Киселевск), ООО «ПО «Гормаш» (Киселевск), ОАО «КОРМЗ» (Кемерово), ООО «Сибэлектро» (Новокузнецк), ООО «КВРП-Новотранс» (Прокопьевск), ООО «Электропром» (Прокопьевск), ОАО «НПП «Кузбассрадио» (Белово), ООО «Завод «Красный Октябрь» (Ленинск-Кузнецкий), ЗАО «Сибтензоприбор» (Топки), ОАО «Томусинский РМЗ» (Междуреченск), ОАО «Осинниковский РМЗ». Многие предприятия входят в состав добывающих холдингов [2]. Пять малых инновационных компаний региона совместно с Институтом угля СО РАН составляют основу «инновационного ядра» формирующегося в

Кузбассе кластера тяжёлого машиностроения и ведут совместные ориентированные на получение конечного рыночного продукта научные исследования и опытно-конструкторские работы по следующим направлениям: разработка элементов многофункциональных автоматизированных тензометрических систем мониторинга состояния горнодобывающего и горнотранспортного оборудования; создание технологий получения естественных композитных металлических материалов для горнодобывающей отрасли; разработка технологий подготовки вентиляционного воздуха для шахт и рудников на основе калориферов новой конструкции; разработка конструкции промышленного трансформатора нового поколения для особых условий эксплуатации в горнодобывающей отрасли; оценка эрозионного износа (абразивостойкости, износостойкости) бурового инструмента и элементов горнодобывающего оборудования [3].

На сегодняшний день «ёмкость рынка машиностроительной продукции для угледобывающих предприятий Кузбасса составляет по различным оценкам от 80 до 90 млрд рублей ежегодно. Более 40 % всего закупаемого оборудования приходится на открытую добычу (35- 38 млрд рублей) и 60 % на подземную добычу (45-50 млрд рублей). Импорт оборудования из-за рубежа составляет при этом 70 млрд рублей. На отечественное тяжелое машиностроение приходится менее 7-10 млрд. руб. Мощности заводов тяжелого машиностроения (ТМ) – 25-30 млрд» [4].

Решение проблем развития конкуренции и необходимости повышения конкурентоспособности отечественной продукции тяжелого машиностроения Сибирского Федерального округа, побуждает Администрацию Кемеровской области инициировать предложения по продвижению отечественного горного машиностроения на внутреннем рынке, а также активно участвовать в формировании кластера тяжелого машиностроения в регионе. Об этом свидетельствует принятая «Комплексная программа «Содействие модернизации производства и повышению конкурентоспособности продукции тяжелого машиностроения Кемеровской области» на 2012-2014 годы» основными направлениями, которой являются следующие:

1. Совершенствование законодательного, организационного и инфраструктурного обеспечения развития экономической деятельности в тяжелом машиностроении, развитие внутреннего рынка на базе государственно-частного партнерства. Содействие в привлечении научных, инновационных и инвестиционных ресурсов для реализации приоритетных проектов в тяжелом машиностроении.

2. Привлечение потенциала ИУ СО РАН, региональных ВУЗов, малых инновационных предприятий к взаимодействию с предприятиями тяжелого машиностроения. Разработка механизмов и создание условий для

развития субконтрактации на инновационной основе с малыми инновационными предприятиями.

3. Поддержка на региональном уровне инвестиционных проектов и программ предприятий тяжелого машиностроения в соответствии с законодательством Кемеровской области [5]. В целом важную роль в формировании кластера должны сыграть механизмы государственной поддержки производства горношахтной и горнодобывающей техники, формирования мер тарифного регулирования в рамках Таможенного Союза, создания лизинговых схем приобретения производимой продукции, снятия ограничений при осуществлении государственно-частного партнерства в данной сфере. Результатами реализации данной программы должны стать: создание до 10000 новых рабочих мест; ежегодный рост инвестиций в основной капитал на 10-15 %; увеличение к 2015 году доли инновационной продукции в общем объеме производства предприятий тяжелого машиностроения до 7 %; реализация не менее трех межотраслевых инвестиционных проектов по приоритетным направлениям развития предприятий тяжелого машиностроения Кемеровской области, создание не менее одной зоны экономического благоприятствования в местах дислокации предприятий тяжелого машиностроения Кемеровской области.

Использованные источники:

1. Худалов М. О. Инновационная составляющая в реализации стратегии развития угледобывающих предприятий Кемеровской области / <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/---ep12-03/428-a>
2. Машиностроение Кузбасса сегодня / <http://amkuz.ru/association/today>
3. Инновационное ядро кластера тяжёлого машиностроения / <http://amkuz.ru/news/innovatsionnoe-yadro-klastera-tyazhelogo-mashinostroeniya>
4. Власть будет законодательно продвигать продукцию кузбасских товаропроизводителей / <http://newkuzbass.ru/news/4240/>
5. Тяжелое машиностроение как основа инновационного развития Сибири / <https://www.google.ru/search?q=Машиностроительный+кластер>

*Шутько Г.Н., к. э. н.
доцент*

*Зарипов И.И.
студент 5го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Статья посвящена управлению дебиторской задолженностью. Автором рассчитана дебиторская задолженность на примере предприятия ООО «СХП «САЛИС». Предложен ряд приемов и способов

предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности, обеспечения возврата долгов и снижения потерь при их невозврате.

Управление, дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность представляет собой вид активов, характеризующих:

1. сумму долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений с ними;
2. счета, причитающиеся к получению в связи с поставками в кредит или оплатой в рассрочку.

Управление дебиторской задолженностью является составной частью общей системы управления оборотными активами коммерческой организации. Применительно к задолженности заказчиков (покупателей) за поставку товаров, оказанные услуги или выполненные работы оно является одновременно элементом маркетинговой политики организации, направленной на максимизацию объема прибыли, установление взаимовыгодных отношений. От управления дебиторской задолженностью в значительной мере зависит как оборачиваемость, так и рентабельность оборотных активов предприятия. В балансе остатки дебиторской задолженности обычно превышают общую сумму материально-вещественных активов, денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. В то же время управление дебиторской задолженностью является средством увеличения объема продаж, предоставления заказчикам выгодных условий оплаты поставляемых товаров [1].

Рассмотрим анализ дебиторской задолженности на примере предприятия ООО «СХП «САЛИС». Проведенный анализ структуры и динамики дебиторской задолженности за 2011—2013 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 Оценка состава и структуры дебиторской задолженности ООО «СХП«САЛИС» за 2011—2013 гг.

Состав дебиторской задолженности	2011 г.		2012 г.		2013 г.		Изменение 2013г. к 2011г.	
	тыс. руб.	в %.	тыс. руб.	в %.	тыс. руб.	в %.	тыс. руб.	в %.
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	352	4,7	167	1,3	-	-	- 352	-
Расчеты с покупателями и заказчиками	6617	88,8	12049	94,4	11734	87,7	5117	177,3
Расчеты по налогам и сборам	31	0,4	420	3,4	623	4,6	592	2009,6
Расчеты по социальному	16	0,2	20	0,1	21	0,1	5	131,2

страхованию								
Расчеты с подотчетными лицами	429	5,7	110	0,8	665	5	236	155
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	-	-	-	-	339	-	339	-
Итого	7445	100	12766	100	13382	100	5937	179,7

Проведенный анализ показал, за 2013 год, сопоставляя с 2011 годом, что сумма долгосрочной дебиторской задолженности увеличилась на 5937 тыс. руб. или на 79,7 % за счет увеличения статьи расчеты с покупателями и заказчиками на 5117 тыс. руб. или на 77,3 %; увеличения статьи расчеты по налогам и сборам на 592 тыс. руб.; увеличения статьи расчеты с подотчетными лицами на 236 тыс.руб. или на 55%.

Существует ряд приемов и способов предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности, обеспечения возврата долгов и снижения потерь при их невозврате. Для этого необходимо:

- избегать дебиторов с высоким риском неоплаты;
- периодически пересматривать предельную сумму отпуска товаров (услуг) в долг исходя из финансового положения покупателей и своего собственного;
- при продаже большого количества товаров немедленно выставять счета покупателям, с тем, чтобы они получили их не позднее, чем за день до наступления срока платежа;
- определять срок просроченных платежей на счетах дебиторов, сравнивая этот срок со средним по отрасли, с данными у конкурентов и с показателями прошлых лет;
- при предоставлении займа или кредита требовать залог на сумму не ниже величины дебиторской задолженности по предстоящему платежу, пользоваться услугами учреждений и организаций, взыскивающих долги при наличии поручительства;
- гасить задолженность путем зачета, т.е. предоставления встречного однородного требования, замены первоначального обязательства другим или предоставления иного исполнения долговых обязательств;
- продавать долги дебиторов банку, осуществляющему факторинговые операции, или другим организациям на основе договора цессии, если потери от невозвращенного долга существенно меньше, чем средства, которые необходимо потратить на его взыскание;
- обменивать дебиторскую задолженность на акции или доли участия в уставном капитале предприятия-должника в целях усиления своего влияния в его бизнесе [1].

Использованные источники:

1 Зимовец А.В. Краткосрочная финансовая политика [Текст]: конспект лекций / А.В. Зимовец. - Таганрог: Изд-во НОУ ВПО ТИУиЭ, – 2010.

Шутько Л.Г., к.э.н.

доцент

Мазалов С.А.

студент 1 курса

Кузбасский Государственный Технический

Университет имени Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭНЕРГОТАРИФОВ В РОССИИ (СИСТЕМА RAB)

Аннотация: в данной работе рассматривается система тарифообразования RAB, а также ее положительные и отрицательные стороны.

Ключевые слова: тарифообразование, электросетевой комплекс, система RAB.

В настоящее время повышенная энергоемкость российского производства становится непреодолимым препятствием для экономического роста и создания современного высокотехнологичного производства. Согласно различным исследованиям в области экономики Россия значительно уступает многим развитым странам. Срочное решение этой проблемы и решение вопросов экономии ресурсов стали государственным приоритетом во всех секторах экономики.

Для решения задачи по повышению эффективности работы электросетевого комплекса страны и его модернизации, в 2008 году Правительством России было принято решение о переходе на новую систему тарифообразования, основанном на методе доходности на инвестированный капитал (Regulatory Asset Base (RAB) – это регулируемая база инвестированного капитала). RAB – это система долгосрочного тарифообразования, основной целью которой является привлечение инвестиций в расширение и модернизацию инфраструктуры. Впервые эта методика тарифообразования была применена в Великобритании в конце 1980-х гг. в процессе приватизации электросетевого комплекса и либерализации рынка электроэнергии. В середине 1990-х годов на RAB перешли многие страны Западной Европы, Канада, США, Австралия, правда, в каждой стране со своими особенностями. Европейский союз в 2002 году обязал страны Восточной Европы применять RAB-регулирование при установлении тарифов для монополий, и RAB пришел в Чехию, Словакию, Венгрию, Польшу, Румынию, Болгарию и ряд других государств. RAB-регулирование оказалось очень эффективным. Энергокомпании в несколько

раз снизили свои издержки, что повлекло за собой серьезное снижение тарифов при увеличении инвестиций в отрасль. Мировая практика показала, что регулирование тарифов на основе метода RAB имеет ряд преимуществ для компаний, поставляющих услуги, и потребителей перед действующей сейчас системой «затраты плюс». Поэтому система RAB в мире считается образцом тарифного регулирования в первую очередь для распределительных электрических сетей, систем теплоснабжения, водоснабжения и связи.

Основным принципом этого метода является обеспечение возврата вложенных в активы компании средств за установленный период и получение от этого нормированного дохода. При этом норма доходности, определяемая государством, должна соответствовать уровню рисков в сетевых компаниях и быть привлекательной в данной отрасли для инвесторов.

Основные положительные моменты применения данной методики тарифообразования это стимулирование компаний к экономии средств на операционные расходы. Их основу составляют затраты на материалы и сырье, ремонт оборудования, оплату труда рабочих компании и отчисления на социальные нужды. В этом случае экономия от снижения операционных издержек не будет исключена регулирующими органами из тарифа следующих периодов, а может быть использована предприятием в течение последующего долгосрочного периода.

Можно сказать, что метод RAB играет стимулирующую роль в росте производительности, при которой обеспечивается ключевая идея современной модели производительности предприятия, т.е. происходит снижение себестоимости продукции и услуг при их высоком качестве. Основным показателем, который определяет уровень производительности на основе метода тарифообразования - это индекс эффективности операционных расходов (величина расходов, которая приходится на единицу реализованной продукции). Тарифообразование по системе RAB заключается в следующем:

1. Данная методика предполагает значительное увеличение инвестиций в основные средства предприятия, что является главной целью в процессе модернизации электросетевой инфраструктуры, повышая надежность и качество энергоснабжения.

2. В снижении уровня операционных расходов (ОРЕХ), который направлен на повышение эффективности деятельности предприятия. Использование данной методики формирования энерготарифов должно способствовать снижению тарифов и повышению качества услуг.

Методика расчета тарифа по RAB- методу заключается в следующем:

Основой для расчета тарифа является инвестированный капитал, состоящий из первоначальной базы капитала и нового инвестированного

капитала. Первое составляющее есть стоимость активов сетевой компании до внедрения RAB, оцениваемая независимым аудитором. Второе – согласованная с Федеральной службой по тарифам (ФСТ) и органами исполнительной власти субъектов РФ в области государственного регулирования тарифов (РЭК) инвестиционная программа, осуществляемая собственником.

Необходимая валовая выручка (НВВ) включает в себя три компонента: текущие расходы, доход на инвестированный капитал и возврат инвестированного капитала, поэтому ее размер должен быть достаточен для того, чтобы акционеры и инвесторы вернули весь инвестированный капитал в долгосрочном периоде (в срок до 35 лет). В первые годы действия RAB-регулирования на первоначальный капитал начисляется совсем небольшой доход, фактически только покрывающий амортизацию оборудования сетевой компании, в дальнейшем доход увеличивается.

В результате применения такого метода доходности инвестированного капитала все участники, такие как потребители, сетевые компании и регионы страны получают следующие выгоды. Потребители – снижение тарифов в среднесрочной перспективе (снижение подконтрольных расходов за счет экономических стимулов); распределение возврата средств инвестирования в долгосрочном периоде, улучшения в уровне и качестве услуг, эффект «сглаживания» тарифов. Сетевые компании – формирование долгосрочной тарифной политики; возможность получать прибыль от экономии расходов, по сравнению с установленным уровнем. Регионы – приток дополнительных инвестиций в регион; дополнительный стимулирующий фактор развития; долгосрочную тарифную политику, которая увеличивает точность прогнозирования и дает толчок для развития региона.

Вместе с тем, существует ряд рисков и угроз, влияющих на положительный результат практического использования такой модели тарифообразования в решении задачи повышения эффективности функционирования энергетики. Среди них можно выделить:

1. Нерациональное формирование инвестиционных программ.
2. Снижение уровня энергопотребления.
3. Неэффективное использование инвестиционных средств.

Таким образом, риск не решения задачи по повышению производительности производства может быть обусловлен любым из вышеперечисленных факторов. Поэтому задача управления производительности в данном секторе естественных монополий требует тщательного анализа и детального учета всех перечисленных рисков и выяснения всех основных препятствий и ключевых факторов их преодоления. В дальнейшем использование методики RAB должно привести к повышению производительности в секторе естественных монополий, но

она должна учитывать интересы всех экономических агентов, быть точно проработанной и отлаженной, что обеспечит её успех.

Щебалева П.Е.
ведущий социолог
магистрант 1 года обучения
ФГБОУ ВПО «ЯрГУ им. П.Г. Демидова»
Россия, г. Ярославль

СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ

Современная ситуация на российском страховом рынке характеризуется высоким уровнем и динамикой развития конкуренции, что, как следствие, обостряет борьбу за потребителя. В этой борьбе центральную роль играет значительное повышение конкурентоспособности.

Главное средство достижения высокого уровня конкурентоспособности состоит в удовлетворении запросов потребителя. Однако, в насыщенном конкурентном рынке удовлетворенность, сама по себе, уже редко может создать устойчивую приверженность потребителя к определенному товару или марке.

В наше время отечественный страховой рынок в сравнении с иностранным рынком - слаб: сборы страховых премий всего российского страхового рынка равны сборам средней страховой компании из развитой страны. Система воздействия на страховой рынок со стороны государства в России до сих пор окончательно не сформировалась. Неустойчивость этой системы вызвана не только внутренними факторами его развития, но и является прямым следствием макроэкономических процессов, наблюдаемых в реформирующейся экономике страны.

Несмотря на все негативные черты, свою отсталость от западных аналогов, российский страховой рынок все же постоянно развивается и выходит на качественно новые уровни своего развития в силу постоянного изменения как идеологии страховых компаний, в общем, так и их непосредственных целевых ориентиров, в частности.

Следует отметить, что, как и многие виды бизнеса в России, страховой бизнес значительно привязан в своем развитии к текущей экономической ситуации, а так же к ее изменениям и колебаниям.

В настоящее время, в связи с обострением геополитической обстановки, усугубилась и без того трудная экономическая ситуация. Несомненно, сказалось это и на рынке страховых услуг, который еще не успел оправиться от кризиса 2008 года, когда все принципы функционирования рынка были перевернуты в ног на голову: розничное и банковское страхование – бывшее локомотивами развития страховых компаний стало главным направлением снижения спроса и убытков

страховщиков, а основной метод продвижения своих услуг – через дилеров, брокеров, агентов, не только перестал приносить своих результатов, но и стал отчуждающим фактором со стороны потребителя.

Новая, посткризисная модель такова: страховые компании развивают свои сети и увеличивают обороты через продажу франшиз либо открытие филиалов и представительств. На замену старым страховым продуктам стали приходить новые – более бюджетные, а так же обязательные виды страхования – среди которых в настоящее время и разворачивается наиболее оживленная конкуренция между страховыми компаниями.

Внутренняя политика страховых фирм изменилась также значительным образом. Средства, вкладываемые ранее в расширение доли рынка, внедрение новых страховых продуктов, рекламные кампании, страховщикам пришлось перенаправить на поддержание своей финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности, рентабельности. Важное место стали занимать процессы оптимизации и реструктуризации.

Кардинальные изменения общей стратегии страхового рынка привели в 2013 году к условному выводу рынка из стагнации. Рынок страхования, в его реальном выражении вырос на 5,5% по сравнению с 2012 годом, %, а отношение премии к ВВП увеличилось по итогам года до 1,36%, увеличившись на 0,05%. Однако весь этот прирост обусловлен увеличением продаж лишь двух видов страховых продуктов – это страхование жизни, а также страхование от несчастных случаев. Именно поэтому выход из стагнации можно назвать лишь «условным».

В чем же причины пусть столь незначительного, но все же роста страхового рынка. Ответ прост, хоть и не очевиден. Прирост страхового рынка вызван ростом другого – рынка потребительского кредитования (его рост по итогам 2013 года – 28%, а общая задолженность граждан по кредитам – 9,9 трлн рублей). Обусловлено это желанием банка, при выдаче потребительских кредитов, обезопасить себя от риска невозврата средств, в случае потери заемщиком трудоспособности или же, при его смерти.

На банковский канал приходится 69% продаж страхования жизни и 48% от премии по страхованию от НС. При этом банковская комиссия продавца составляет соответственно 51% и 53% от собранной премии. [x]

Если же не учитывать при анализе рынка страхование жизни и от несчастных случаев, то, в целом, отношение собранных премий в соотношении с ВВП окажется неизменным на протяжении последних четырех лет и составляет 1,1%.

Существует еще 2 важных направления, которые, при стабильной экономической ситуации, оказывают положительное влияние на страховой рынок: инвестиционная деятельность, которая характеризуется наличием крупных и дорогих проектов, ценных для бизнеса, а, соответственно, зачастую, подлежащих страхованию. И второе направление - страхования за

счет средств самих граждан. В первую очередь потребителями страхуются крупные и дорогие предметы потребления – автотранспорт и т.п. Однако в 2013 году уровень инвестиций в основной капитал предприятий не вырос (в реальном исчислении произошло сокращение на 0,3%), а реальные доходы населения увеличились лишь на 3,3%.

Так же, можно отметить, что в последние годы происходит сокращение реальных расходов граждан на оформление ОСАГО. Так, в 2005 году на ОСАГО тратилось 0,56% от общих расходов на конечное потребление. В 2013 году его доля в расходах сократилась до 0,33%. Таким образом, можно сделать вывод, что за 8 лет расходы на ОСАГО в номинальном выражении сократились 41%.

Можно сделать вывод, что страховой рынок претерпел значительные, порой даже кардинальные изменения, в результате чего сменились не только страховые продукты, но и, в целом, философия ведения бизнеса страховщиками, их ценности и приоритеты. Основные направления, дававшие прирост в прошлом отошли на второй план, а виды страхования, бывшие не сильно популярными а порой и вообще не используемыми – стали давать наибольший прирост как доли рынка в общем, так и прибыли в частности – это страхование жизни и страхование от несчастных случаев. В заключение хотелось бы добавить, что страховой рынок РФ является значительно более уязвимым, нежели его западные аналоги в силу своей привязанности к колебаниям не только самой экономики, но и ее отдельных отраслей, будь то банковский сектор, или объем инвестиций в крупный бизнес.

Юкляевских М.В.

магистр, 2 курс

Национальный исследовательский

Томский политехнический университет

Россия, г. Томск

ВЛИЯНИЕ ОБЩЕМИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТОРГОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СИБИРСКОГО РЕГИОНА

Современное состояние и перспективы развития региональной торговли в сибирском регионе в настоящее время определяются влиянием как внешних для отрасли, так и региональных факторов. К внешним факторам следует отнести, прежде всего, складывающиеся процессы глобализации и расширение границ глобального экономического пространства. Региональные факторы отражают специфику и существенные условия экономической деятельности торговых организаций области.

Ключевые слова: глобализация, предприятия торговли, торговая инфраструктура, торговля, сибирский регион.

Розничная торговля - одна из наиболее значительных для общества отраслей хозяйства. Она настолько прочно вошла в нашу жизнь, что мы ее уже не замечаем, принимаем как должное. Будучи покупателями, мы не задумываемся о том, какие непростые решения принимают руководители торговых предприятий, какие технологии используют, чтобы предложить нам с вами товары и услуги.

Руководителям торговых предприятий приходится уделять особое внимание вопросам, касающимся разработки стратегии, размещения магазинов, выбора товарного ассортимента и предоставляемых услуг, а также ценообразования, продвижения и предоставления товаров в магазине, потому что в условиях сильной конкуренции и постоянных быстрых изменений в рыночной среде, принятие этих решений может привести к успеху магазина, превысить уровень ожидаемых доходов.

Для успешного формирования и конкурентоспособного развития региональной торговой сети, необходимо решение целого ряда проблем, вызванных:

- отсутствием четкой программы становления и вхождения региональных торговых сетей в систему международных и отечественных сетей;
- существованием непропорциональных административных барьеров (регистрация, лицензирование, сертификация, контроль) во взаимоотношениях торгового бизнеса и различных органов государственного регулирования;
- недостатком финансовых ресурсов;
- отсутствием современных логистических центров;
- высокими тарифными и таможенными платежами, высокой арендной платой.

Сегодня для сибирских сетевых компаний более опасными конкурентами являются московские предприятия, нежели западные торговые сети. Западные компании пока еще проявляют слабый интерес к региональным рынкам, но их участие в развитии торговых сетей в Сибири возрастает, и эта тенденция может повлечь серьезные последствия, которые надо предусмотреть.

В силу того, что западные компании финансово сильнее отечественных, они приходят на российский и, в частности, сибирский рынок не для получения сиюминутных прибылей, а с целью его постепенного захвата и удержания. Благодаря отлаженности технологий и гораздо большему ресурсу снижения издержек и цен их стратегия рассчитана на многие годы вперед. В противовес ей следует

противопоставить стратегию каждого региона, в которой достигается баланс интересов и западных инвесторов и региона.

С учетом общемировых тенденций, полагаем, можно спрогнозировать следующие изменения в торговле сибирского региона:

- дальнейшее создание и развитие торговых сетей всех типов;
- формирование и расширение географии региональной сети, продвижение их в города областного подчинения и районные центры;
- сокращение доли неорганизованных форм торговли;
- увеличение влияния торговых сетей в общем торговом обороте;
- усиление конкуренции со стороны международных, отечественных, в первую очередь - московских, Санкт-Петербургских и операторов соседних регионов, торговых сетей;
- увеличение конкуренции самых форматов магазинов.

По экспертным оценкам, в среднем по Сибирскому федеральному округу доля крупных торговых сетей на продовольственном рынке не превышает 10-15%. При этом, ее дифференциация по городам составляет от 20% и более – в Томске, Кемерово, Новосибирске, до 10-15% – в Барнауле и Красноярске [1].

В соответствии с концепцией развития торговых сетей сибирского региона к 2020 году магазинами самообслуживания должны стать: все продовольственные магазины, 70% непродовольственных и смешанных магазинов. Использование технологий самообслуживания позволит снизить операционные расходы, повысить качество обслуживания покупателей, предоставить им новые услуги, и, тем самым, повысить лояльность покупателей. С ростом покупательной способности населения можно ожидать расширение сети магазинов, торгующих в кредит, и увеличение объема товарооборота.

В настоящее время, и это необходимо подчеркнуть, местные торговые фирмы и сети сумели с выгодой для себя воспользоваться затянувшимся приходом на сибирский розничный рынок крупных московских компаний.

В сибирском регионе, как и в целом по России, главными форматами магазинов сетей становятся: гипермаркеты, супермаркеты, дискаунтеры, «магазины у дома». Последний формат имеет самые большие перспективы. Его бренд: *«Самые близкие и низкие цены»*.

Реальными принципами в развитии розничной торговли становятся:

- формирование крупных торговых сетей;
- универсализация продовольственной торговли;
- развитие специализированных и узкоспециализированных непродовольственных магазинов в центрах жилой застройки;
- формирование «удобных магазинов», расположенных в радиусе пешеходной доступности и торгующих широким ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров;

- выделение специальных зон для уличных ярмарок;
- формирование автономных зон обслуживания вдоль автомагистралей;
- движение сетей в малые города и крупные сельские поселения.

Дальнейшее развитие торговли в регионе будет сопровождаться высоким уровнем конкуренции, а отсюда - слияниями и поглощениями, то есть реорганизацией и реструктуризацией сетей.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Юнусбаева В.Ф., к.с.н.

ст. преподаватель

Иванов А.С.

студент

БашГАУ

Россия г. Уфа

ХАРАКТЕРИСТКА ВНЕШНИХ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В РФ

Сегодня миграция является одним из наиболее влиятельных социальных явлений, миграционные процессы вызывают споры самых широких кругов населения. Миграция участвует в формировании структуры расселения и ее плотности, а также трудового потенциала территории и изменение состава населения по религиозному, национальному и расовому признаку.

Географическое изучение миграции включает анализ миграционных потоков, их масштабы и направления, а также половозрастной состав и этническую структуру мигрантов. Кроме того учитываются причины, побудившие людей на эмиграцию из своей страны. Согласно недавнему докладу ООН основными коридорами миграции в РФ стали направления России-Украина (3,5 миллиона человек), Украина-Россия (2,9 млн), Казахстан-Россия (2,5 млн).[1] Численность мигрантов в нашей стране достигло в нашей стране их число достигло 11 миллионов человек. По этому показателю Россия занимает второе место после США, где мигрантов насчитывается больше 40 миллионов человек.

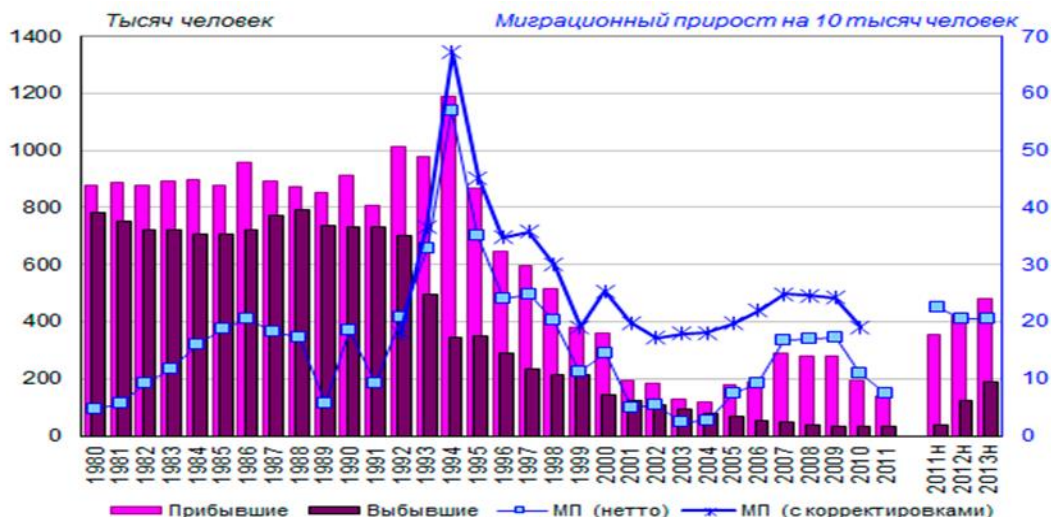


Рис. 1 Число прибывших в Россию и выбывших из нее и миграционный прирост, 1980-2013 годы.[2]

В условиях естественной убыли населения в РФ, которая наблюдалась с момента распада СССР, за исключением двух последних лет, влияние миграции на динамику и состав населения существенно возросло. Большинство иммигрантов, прибывающих в Российскую Федерацию из-за рубежа, являются выходцами из стран СНГ. И если в начале 90-ых годов это были в первую очередь представители русской национальности, то позже тенденция этнической структуры мигрантов изменилась. В конце девяностых – начале двухтысячных большой поток мигрантов шел с Украины и стран Закавказья: Грузии, Азербайджана, Армении. К концу нулевых, миграционный поток из стран Закавказья заметно снизился, причиной этому стал военный конфликт в Южной Осетии и последующий затем выход Грузии из СНГ, а также небольшой рост благосостояния населения в Азербайджане, в результате чего даже сложился отрицательный миграционный баланс, в пользу Азербайджана.

На смену кавказскому миграционному потоку пришел поток мигрантов из стран Центральной Азии: Узбекистана, Таджикистана, Киргизии. К концу нулевых в регионе, в следствии государственных переворотов произошло ухудшение социально-экономической ситуации, что в свою очередь повлияло на рост трудовой миграции в Россию. Все последние годы, лидером по миграционному обмену с Россией является Узбекистан. Учитывая половозрастную структуру стран Центральной Азии и наличие тенденции перехода в этих странах к суженному воспроизведению населения, можно сделать вывод, что Узбекистан, и другие азиатские страны смогут быть миграционными донорами для России еще около 10 лет. Затем перед Россией встанет проблема, при которой необходимо будет пересмотреть существующую миграционную политику, в сторону смягчения требований.

Использованные источники:

- 1) Российская газета <http://www.rg.ru/2013/09/12/migranty-site.html>
- 2) Демоскоп Weekly <http://demoscope.ru/weekly/2014/0591/barom01.php>

Юнусова Э.А.

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

РОЛЬ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

С каждым годом в России все большей популярностью пользуется **ипотечное кредитование**. Ипотека позволяет приобрести жилье сегодня и выплачивать полную его стоимость в течение нескольких последующих лет. Это значительно удобнее, нежели копить деньги, подвергая значительные накопления инфляционным и иным рискам.

Ипотека, ипотечный кредит (от греч. *Hipotheka* - заклад, залог) — это кредит под залог недвижимого имущества. Ипотечный кредит чаще всего выдается банком, при этом кредитором может быть и любое другое юридическое лицо. Заемщик ипотечного кредита обеспечивает свое обязательство по погашению кредита залогом недвижимости, принадлежащей ему на правах собственности. С согласия арендодателя, предметом ипотеки также может быть право аренды недвижимости [1].

На текущий момент **ипотека** – самый надежный способ приобретения жилья, в отличие от долевого строительства или вклада в строительный кооператив. Вы передаете деньги непосредственно продавцу жилья, а не третьим лицам (застройщикам или владельцам кооператива). Перед заключением сделки квартира проходит тщательную юридическую проверку банком. На время погашения кредита ипотеки страхуются риски утраты права собственности на квартиру и трудоспособности заемщика.

Ипотечное жилищное кредитование граждан имеет ряд отличительных черт [1]:

1) кредиты носят целевой характер и предоставляются гражданам на цели приобретения жилья или строительства индивидуального жилья;

2) обеспечением кредита, как правило, является жилье, приобретаемое с помощью кредита, или, в случае строительства индивидуального дома, залог земельного участка. На срок кредита недвижимость находится в залоге, и в случае дефолта заемщика кредитор может покрыть свои потери путем обращения взыскания на предмет залога;

3) срок погашения кредита (кредитный период) достаточно длителен — как правило, 10-30 лет и более;

4) обычно в течение кредитного периода заемщик регулярно выплачивает не только проценты, но и часть суммы основного долга, так что к концу кредитного периода основной долг полностью погашается (амортизируется). Такой кредит называется «самоамортизирующимся»;

5) сумма кредита составляет обычно не более 60–70% оценочной стоимости покупаемого жилья, являющегося при этом предметом залога.

Стандартная процедура получения ипотечного кредита состоит из следующих основных этапов [3]:

1) предварительная квалификация (одобрение) заемщика. Заемщик должен получить всю необходимую информацию о кредиторе, об условиях предоставления кредита, о своих правах и обязанностях при заключении кредитной сделки. Кредитор, в свою очередь, оценивает возможность потенциального заемщика возратить кредит;

2) оценка кредитором вероятности погашения ипотечного кредита и определение максимально возможной суммы ипотечного кредита с учетом доходов заемщика, наличия собственных средств для первоначального взноса и оценки предмета ипотеки;

3) подбор квартиры, соответствующей финансовым возможностям заемщика и требованиям кредитора;

4) оценка жилья - предмета ипотеки с целью определения его рыночной стоимости;

5) заключение договора купли-продажи квартиры между заемщиком и продавцом жилья и заключение кредитного договора между заемщиком и кредитором, приобретение жилья заемщиком и переход его в залог кредитору по договору об ипотеке или по закону.

Рассмотрим рейтинг 10 самых крупных банков России по объему, выданных ипотечных кредитов за 2011-2013 гг.

Как видно из таблицы 1, наибольший объем, выданных ипотечных кредитов за 2011-2013 гг. приходится на Сбербанк, это, на мой взгляд, оправданно, поскольку Сбербанк является самым известным и крупным банком в России; далее второе место занимает - ВТБ-24, затем Газпромбанк, потом ДельтаКредит, Росбанк, Уралсиб, Транскредитбанк, Абсолют Банк, далее Райффайзенбанк, и, наконец, ЮниКредит Банк.

Таблица 1 Рейтинг банков России по объему, выданных ипотечных кредитов, млн. руб. [4]

Банк	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1.Сбербанк России	652 146	455 521	629 761
2.ВТБ 24	183 255	157 574	243 336
3.Газпромбанк	70 178	28 148	78 198
4.ДельтаКредит	50 215	17 636	28 135

5.Росбанк	43 805	15 926	17 906
6.Уралсиб	37 422	15 413	17 606
7.Транскредитбанк	33 938	13 983	17 200
8.Абсолют Банк	30 996	12 378	14 706
9.Райффайзенбанк	29 343	11 801	14 454
10.ЮниКредит Банк	25 070	8 993	13 388

Система управления рисками, действующая в банках, основана на нормативных требованиях Центрального Банка Российской Федерации, рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору, аудиторских компаний, опыте зарубежных и российских финансовых институтов.

К нормативно-правовым актам, регулирующим деятельность банков, относятся ГК РФ, федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1, федеральный закон «О Центральном банке РФ» от 10.06.2002 № 86-ФЗ, инструкции и письма ЦБ РФ [5].

Банковской практикой установлено, что проблемы исполнения заемщиком обязательств по кредиту возникают при изменении соотношения его доходов и расходов. Исходя из этого, многими авторами предлагается применять прогнозирование кредитоспособности заемщика, исходя из факторов, влияющих на его финансовое положение: возраст, динамика карьеры, доходов, заработная плата, семейное положение, кредитная история. Для проверки кредитоспособности предлагается раз в полгода подтверждения от заемщика сведений об изменении его должности, зарплаты и иных доходов.

Еще одной из основных и главных рисков ипотечного кредитования является процентный риск банка, то есть снижение доходов, образование убытков, вероятность денежных потерь, возникающих при изменении конъюнктуры рынка, не благоприятного для банка, когда разница между ставкой размещения средств и ставкой привлечения средств сокращается или становится отрицательной. Управление процентным риском банка включает следующее: мониторинг, определение процентного процентного риска, прогноз и его оценка, минимизация процентного риска [2].

Таким образом, на текущий момент **ипотека** является самым надежным способом приобретения жилья, в отличие от долевого строительства или вклада в строительный кооператив, и **создание эффективной системы ипотечного кредитования** в коммерческом банке, позволит сделать приобретение жилья доступным для основной части населения; обеспечит взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банков, финансовых и строительных компаний, направляя финансовые средства в реальный сектор экономики.

Использованные источники:

- 1 Исламова, А.Ф. Проблемы управления рисками ипотечного кредитования [Текст] / А.Ф. Исламова, Э.В. Саяхова // Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ: материалы международной научно-практической конференции. – Саратов, 2011. – Ч. 3: Саратов. - С. 102-104.
- 2 Ипотека, ипотечный кредит [Электронный ресурс]: // Ипотечное кредитование в России. Режим доступа: <http://www.ipoteka-rus.ru/2/11.html>. - 15.03. 2014.
3. Рейтинг ипотечных банков [Электронный ресурс]: // Русипотека: кредитование и секьюритизация. Режим доступа: http://rusipoteka.ru/profi/ipoteka-rejtingi/rejting_ipotechnyh_bankov/2013-1/.
- 4 Саяхова, Э.В. Современные проблемы управления операционными рисками банка [Электронный ресурс] / Э.В. Саяхова // Социально-экономические аспекты развития современного государства: материалы журнала «Экономика и социум» - №1(10).- 2014. Режим доступа: [http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Sayahova%20E.V.\(socialno-ekonomicheskie%20aspekty%20razvitiya%20sovremennogo%20gosudarstva\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Sayahova%20E.V.(socialno-ekonomicheskie%20aspekty%20razvitiya%20sovremennogo%20gosudarstva).pdf)

*Юрченкова М.А.
студент
НИМГУ им. Н. П. Огарева
РФ, г. Саранск*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация

Статья посвящена вопросам актуальности налоговой оптимизации в современных условиях как одного из возможных способов снижения налоговой нагрузки на предприятия. Автор раскрывает проблемы возможные пути их решения в области оптимизации налогообложения и законных способов минимизации налоговых платежей.

Ключевые слова: оптимизация, минимизация, нагрузка, налог, недоимка.

Налоговая оптимизация с точки зрения современной важности является не только экономией на налоговых платежах, но и сведение к минимуму штрафных санкций со стороны налоговых органов, снижение налоговых рисков.

Несмотря на большое количество существующих в России налогов, основу налоговой системы и львиную долю налоговых поступлений обеспечивают так называемые основные налоги. Налоговое планирование в организациях направлено на минимизацию именно основных налогов,

поскольку нередко их снижение приводит к соответствующему уменьшению и всех остальных налогов [3, с.27].

Минимизацию налогов надо рассматривать как двойственное явление. Большая налоговая нагрузка, наличие различных способов и форм налогового контроля со стороны государства приводят к тому, что налогоплательщик любыми способами пытается сэкономить на налогах, а государство - выявить незаконные способы налоговой экономии. Стремление налогоплательщиков не платить налоги или платить их в меньшем размере будет существовать до тех пор, пока налоги остаются основным источником доходной части бюджета. Попытки снижения налогов направлены на защиту своего имущества, в том числе и от государства. Защита имущества является сильнейшей мотивацией уменьшения налогового бремени. Но любые шаги, предпринятые налогоплательщиком для снижения налогов, сталкиваются с активным противодействием государственных фискальных и правоохранительных органов, так как государство вынуждено защищать свои финансовые интересы.

Оптимизация налогообложения – это снижение налоговой нагрузки на организацию, благодаря способам, не запрещенным Законодательством РФ. Эта процедура позволяет добиться стабильной работы всего предприятия и снизить значительный процент финансовых расходов.

Оптимизация налогообложения начинается с финансового анализа и налогового аудита, а затем вырабатывается новая система уплаты налогов и формируется новая учетная политика [4, с.57].

Для каждого хозяйствующего субъекта России оптимизация налогообложения является важным элементом управления, поскольку позволяет уменьшить бремя налоговых выплат, контролировать распределение денежных потоков, эффективно использовать прибыль и, в конечном счете, повысить свою конкурентоспособность.

Законность обеспечение налоговой политики является одной из основных проблем законотворчества в Российской Федерации. Налоговый кодекс слишком объемен и труден для применения, и это существенно осложняет и без того запутанные отношения, связанные с исчислением и уплатой налогов и сборов [1].

Также значительна и проблема нестабильности налогового законодательства. Налоговый кодекс несовершенен, в него постоянно требуется внесение изменений и дополнений. Ликвидация же ранее предусмотренных налоговых льгот, а также внесение поправок и изменений, имеющих обратную силу, является дополнительным риском для инвесторов [3, с.93].

Государство должно выступать гарантом стабильности налогов и правил их взимания. Необходимо извещать налогоплательщиков обо всех изменениях до периода их вступления в действие.

Недостаточная четкость и ясность положений нормативных документов по налогообложению, их запутанность и противоречивость затрудняют их изучение налогоплательщиком, что ведет за собой неизбежные ошибки при исчислении налогов. Это в свою очередь открывает неограниченные возможности для извращения сути налоговой политики и субъективного толкования законодательства.

Одной из самых сложных и важных проблем является проблема недоимки по налоговым платежам. В числе причин, способствующих значительному росту недоимки, во-первых, увеличение объемов отсроченных платежей, предоставляемых предприятиям с целью бронирования поступающих на их расчетные счета средств для выплаты заработной платы. И, во-вторых, это отсутствие средств на счета плательщиков, и по этой причине – низкая платежеспособность налогоплательщиков [3, с.78].

Необходимо создавать дружественную налогоплательщику налоговую систему. Создавать такие условия, чтобы налогоплательщик не уводил деньги в оффшоры, а оставлял их в России.

Следует обратить внимание на проблему неэффективности отдельных элементов налогового механизма. Несмотря на многочисленный аппарат налоговой администрации, результаты их работы оставляют желать лучшего. Иногда из-за недостаточной подготовки кадров в этих органах, неумения грамотно провести проверку, многим юридическим и физическим лицам легко удастся уйти от ответственности за сокрытие налогов. Не стоит забывать и о теневой экономике, которая представляет собой наиболее тяжкий пласт социально опасных деяний в налоговой сфере, так как требует большого количества сил и средств для борьбы.

Для наиболее стабильного и эффективного развития налоговой системы необходима реализация политики государства по вопросам налогового законодательства. В настоящий момент актуальной проблемой является разработка правовой политики государства по вопросам проведения налоговой реформы, исходящей из конституционных положений о приоритете прав и свобод человека и гражданина. Фундамент этой концепции должны составить положения, не допускающие двойного налогообложения, устанавливающие порядок применения мер ответственности к работникам налоговых органов, издающих акты, нарушающие права и свободы человека и гражданина. Помимо этого, необходимо закрепление на уровне федерального закона, а именно, Налогового кодекса или даже, Конституции РФ основных целей налоговой политики государства. Её главной задачей должно стать обеспечение

максимально возможного контроля со стороны государства и общества за деятельностью фискальных органов, а не взимание любой ценой максимального количества налогов [3, с.67].

Только стабильность налогового законодательства, а также правовые гарантии для налогоплательщика со стороны государства, обеспеченные четкой налоговой политикой по вопросам законодательства о налогах и сборах, позволят говорить о становлении стройной, правомерной и эффективной системы законодательства в данной области.

Исходя из вышеизложенного, совершенно ясно, что на сегодняшний момент существует достаточно проблем, которые мешают проведению эффективной оптимизации налогообложения. Среди них выделяют следующие: трудность применения Налогового Кодекса, нестабильность налогового законодательства, недостаточная четкость и ясность нормативных документов по налогообложению, недоимка по налоговым платежам, а так же неэффективность отдельных элементов налогового механизма. Таким образом, на сегодняшний день необходима разработка такой правовой политики государства, которая будет основана на конституционных положениях о приоритете прав и свобод человека.

Использованные источники:

1. Гончаренко Л. И. Налоговое администрирование: Учебное пособие / Л. И. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2013. – 448 с.
2. Гончаренко Л. И. Налогообложение организаций (для бакалавров). Учебник / Л. И. Гончаренко. – М.: КноРус, 2014. – 299 с.
3. Джаарбеков С. М. Методы и схемы оптимизации налогообложения / С. М. Джаарбеков. - М.: МЦФЭР, 2013.–123 с.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации от 01.01.2014. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>

Юсупов А.А.

студент 3к. 1гр.

направление подготовки «Экономика и управление»

профиль «Менеджмент организации»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

Иностранные инвестиции – это вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в РФ в соответствии с федеральными законами, в том числе денег,

ценных бумаг (в иностранной и местной валюте), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации[1].

Актуальность данной темы определена высокой значимостью иностранных инвестиций в развитии российской экономики. Привлечение иностранного капитала относится к стратегическим задачам развития экономики России. Иностранные инвестиции играют особую роль в этом процессе. А именно, они обеспечивают доступ к финансовым ресурсам, современным технологиям, управленческим навыкам, инновационным товарам и услугам, а также напрямую способствуют повышению конкурентоспособности отечественной экономики, ее устойчивому росту и улучшению уровня жизни российских граждан. Следовательно, создание благоприятных условий для привлечения средств иностранных инвесторов является одним из приоритетных направлений государственной экономической политики в Российской Федерации.

На территории нашей страны осуществляется правовое регулирование иностранных инвестиций посредством Федерального закона от 9 июля 1999 г. № 106-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» с последующими изменениями и дополнениями, других законов и правовых актов, а также международных договоров.

С начала 90х годов XX века в России начался активный этап экономического сотрудничества. Причиной этого было переустройство экономической и политической систем страны. Всего с 1992 по 1999 гг. в Россию поступило 25,5 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций.

Основными странами — инвесторами в российскую экономику являются Кипр, Нидерланды, Германия, Великобритания, США и Франция. На их долю приходится порядка 80% от общего объема накопленных иностранных инвестиций, в том числе на долю прямых инвестиций — около 78%.

На протяжении последнего десятилетия иностранный капитал преимущественно направлялся в добывающие отрасли промышленности (в среднем свыше 22% от общего объема). Следующими по инвестиционной привлекательности объектами остаются торговля и общественное питание (20%), транспорт и связь (12%), а также недвижимость (9%) и финансовый сектор (6%).

Высокие темпы роста экономики в период с 2001 по 2008 г. обеспечили привлекательность российского рынка для иностранных инвесторов (*Таблица 1*). Однако даже в этот период в привлечении инвестиций Россия отставала от других стран [3].

Таблица 1

Поступление иностранных инвестиций в Россию.

Год	Инвестиции в млн. долларов США
1995	2983
2000	10958
2001	14258
2002	19780
2003	29699
2004	40509
2005	53651
2006	55109
2007	120941
2008	103769
2009	81927
2010	114746
2011	190643
2012	154570

В чем же причина такой «инвестиционной непривлекательности» Российской Федерации для других стран? Один из самых значимых показателей хорошего инвестиционного климата – благоприятные условия для ведения бизнеса. По данным Всемирного Банка и Международной Финансовой Корпорации по этому показателю Россия занимает 112 место из 185[4].

Немаловажным фактором, снижающим инвестиционную привлекательность российского рынка, подавляющее большинство инвесторов считают коррупцию. Организация Transparency International, которая ежегодно оценивает уровень коррупции в разных странах мира, в своем рейтинге за 2012 г. поставила Россию на 133-е место из 174 возможных. Очевидно, что рост иностранных инвестиций будет сдерживаться до тех пор, пока значительная часть руководителей зарубежных компаний будет оставаться при мнении, что в России очень трудно вести бизнес, не отклоняясь от принятых в мире этических и правовых стандартов[6].

Еще одним существенным фактором, сдерживающим инвестиционную активность иностранных инвесторов, являются административные барьеры, значительно увеличивающие издержки ведения бизнеса. Бюрократическая волокита при оформлении необходимых разрешений, лицензий, заключений, виз и других документов значительно осложняет хозяйственную деятельность и увеличивает сроки реализации инвестиционных проектов.

Важную роль играет упрощение процедур регистрации иностранных и смешанных фирм.

Помимо этого, серьезное препятствие на пути иностранных инвестиций в РФ представляет несовершенство законодательной базы и правоприменительной практики. Согласно рейтингу Всемирного экономического форума (ВЭФ), в который входят 125 стран, в 2011 г. Россия занимала 110-е место по независимости судебной системы, 114-е — по объективности решений чиновников[5].

Для преодоления барьера между нашей страной и инвестициями в первую очередь необходимо развивать производство и малый бизнес. Также поощрять существующие производственные предприятия для дальнейшего их роста и стимула развития.

Таким образом, чтобы добиться активных иностранных вложений в экономику, России требуется эффективная реализация экономических и административных реформ, борьба с коррупцией, совершенствование законодательства и правоприменительной практики. Улучшение имиджа России за рубежом, позволят ей встать на путь устойчивого экономического роста и занять достойное место на мировом рынке.

Использованные источники:

1. Инвестиции: учебное пособие / Под ред. В.В. Ковалева.- М.: Проспект, 2012. – 360 с.
2. Инвестиции: Учеб. пособие /Под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2013. – 368 с.
3. Меркулов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие /Я.С. Меркулов.- М.: ИНФРА-М, 2011. – 420 с.
4. Глазьев С. «Проблемы привлечения иностранных инвестиций в РФ»// Российский экономический журнал. — 2012. — № 2.

Юшина М.С.

**ВПИ (филиал) ГОУ ВПО Волгоградский государственный
технический университет**

Россия, г. Волжский

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

В условиях современного рынка очень сложно добиться стабильного успеха в бизнесе, если не планировать его эффективное развитие, не аккумулировать постоянно информацию о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков, о положении на них конкурентов и своей конкурентоспособности. Важно стремиться к качеству и конкурентоспособности производимой продукции.

Конкурентоспособность товара — способность отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке. Она определяется, с

одной стороны, качеством товара, его техническим уровнем, потребительскими свойствами, с другой стороны - ценами, устанавливаемыми продавцами товаров. Кроме того, на конкурентоспособность влияют мода, продажный и послепродажный сервис, реклама, имидж производителя, ситуация на рынке, колебания спроса [1, с. 37].

Производитель, создавая конкурентоспособный товар, применяет различные стратегии, например, он может:

- добиться отличия товаров предприятия в глазах покупателей от товаров конкурентов;
- выбрать из намеченных к производству товаров один, являющийся наиболее привлекательным для всех покупателей, и осуществить на этой основе прорыв на рынке;
- отыскать новое применение выпускаемым товарам;
- своевременно изъять экономически неэффективный товар из сбытовой программы предприятия;
- найти выход на новые рынки как со старыми, так и с новыми товарами;
- осуществлять модификацию выпускаемых товаров в соответствии с новыми вкусами и потребностями покупателей;
- регулярно развивать и совершенствовать систему сервисного обслуживания реализуемых товаров.

В международной практике считается целесообразным выпускать не одно изделие, а их достаточно широкий параметрический ряд, образующий ассортиментный набор. Чем обширнее параметрические ряды и ассортиментные наборы, тем выше вероятность того, что покупатель найдет для себя оптимальный вариант закупки.

Исходя из оценки существующей и перспективной конкурентоспособности товара принимается решение о дальнейшей производственно-сбытовой политике:

- продолжать ли производство данного товара и его сбыт;
- провести ли модернизацию производства;
- снять ли его с производства и приступить к выпуску нового товара;
- провести ли модернизацию для превращения товара в товар рыночной новизны;
- приступить ли к поиску нового рынка сбыта, с учётом достаточности финансовых ресурсов, наличия в товаре проводящей и сбытовой сети, возможностей обеспечения сервиса проданного товара.

Бесспорно должен изучаться вопрос со стороны промышленной фирмы о собственных возможностях обеспечения такого объема производства товара, который позволил бы овладеть запланированными долями намеченного рынка в целях обеспечения рентабельности

производства и сбыта. Очень важен вопрос ресурсного обеспечения предприятия - возможностей приобрести необходимые материалы, комплектующие изделия, полуфабрикаты, привлечь требуемые финансовые ресурсы и необходимые с соответствующим уровнем квалификации кадры.

При выборе путей повышения конкурентоспособности товара нередко бывает очень своевременным решение не о запуске нового, не о снятии с производства морально устаревшего, а о модификации товара. Решение о модификации товара принимается в целях удовлетворения особых требований покупателей для получения большей прибыли.

Бесспорным является и развитие такого направления повышения конкурентоспособности товара, как своевременное оказание комплекса услуг, связанных со сбытом и использованием машин, оборудования и другой промышленной продукции и обеспечивающих их постоянную готовность к высокоэффективной эксплуатации, то есть сервисное или послепродажное обслуживание. При умелой организации сервис является решающим фактором повышения конкурентоспособности товара, так как цены на запасные части в 1,5 - 2,0 раза ниже, чем цены на комплектующие, используемые в производстве.

В результате оценки конкурентоспособности продукции могут быть приняты следующие пути повышения конкурентоспособности:

- изменение состава, структуры применяемых материалов (сырья, полуфабрикатов), комплектующих изделий;
- изменение порядка проектирования продукции;
- изменение технологии изготовления продукции;
- методов испытаний, системы контроля качества изготовления, хранения, упаковки, транспортировки и монтажа;
- изменение цен на продукцию, цен на услуги, по обслуживанию и ремонту, и цен на запасные части;
- изменение порядка реализации продукции на рынке;
- изменение структуры и размера инвестиции в разработку;
- изменение системы стимулирования поставщиков;
- изменение структуры импорта и видов импортируемой продукции.

Подводя итог можно суммируя выделить 3 главных пути повышения конкурентоспособности:

1. Повышения качества товара
2. Снижение цены на товар
3. Улучшение сбыта товара.

Использованные источники:

1) Оковкина О. Н. Пути повышения конкурентоспособности [Текст] // Экономический журнал. - 2010. - №3. С. 37 - 42

2) Парахин К. А. Анализ понятия «конкурентоспособность» [Текст] // Сборник научных трудов СевКавГТУ. - Серия «Экономика». - 2007. - №5. - С. 65-70

3) Черников А. В. Планирование развития конкурентоспособности предприятия [Текст] // Вестник Московского университета. - «Экономика». - 2007. - №3. - С. 57-66

Ягафарова А.Р.
Минеева В.М., к.э.н.
БГАУ
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КАК СПОСОБ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ

В современных условиях кризиса АПК наиболее значимыми становятся вопросы, которые связаны с обеспечением стойкости, надежности деятельности компаний в условиях достижения устойчивости их функционирования.

Так, еще в 60-х годах XX века российскими учеными было предложено такое понятие как система с несколькими состояниями, которое характеризуется различными уровнями эффективности функционирования и показатель качества функционирования системы линейно находится в зависимости от надежности каждого из ее элементов.

Хотя проблеме надежности посвящено немало работ, однако, до реального времени нельзя выделить ни одного конкретного мнения относительно данной категории. Так некоторые авторы выделяют физическую суть надежности, остальные — финансовую, а третьи говорят о прочности как о безупречном и труднодостижимом условии функционирования систем.

Под риском в деятельности организации следует понимать вероятность происхождения неблагоприятных ситуаций и результатов. Рисками необходимо управлять с помощью предварительного исследования и анализа ситуации, формирования системы передовых воздействий через разные события, нацеленные на понижение вероятности наступления риска, удаление риска либо понижение цены риска. Даже если доступные финансовые мероприятия не позволяют снизить возможность наступления риска, необходимо в любом случае оценить его значение, так как при оперативном управлении постоянно существует вероятность снизить цену риска, действуя уже в ситуации реализованного риска.

Перед предпосылкой происхождения риска предполагается источник, вызывающий неопределенность результата. Таковыми

факторами считаются: хозяйственная деятельность, недостаток информации о состоянии внешней среды и др. Основной задачей менеджера считается создание постоянной процедуры раскрытия причин риска с целью сужения круга причин, которые невозможно изначально определить.

Для упрощения задач менеджера риски нужно поделить по их видам и можно систематизировать следующим образом.

- риск ошибочной стратегии;
- риск выбора сегмента рынка и инфляции цен на сырье, полуфабрикаты и комплектующие изделия, транспортирования сырья и готовой продукции;
- риск неправильной оценки соотношения спроса и предложения, потенциальной емкости рынка, остроты конкуренции, ценовой политики;
- изменение темпов роста заработной платы и нестабильности налогового законодательства, кредитно-денежной политики, таможенных правил [2].

Можно также выделить наиболее важные виды рисков:

- внешнеэкономический риск;
- риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий использования прибыли;
- риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране и регионе, неопределенность политической ситуации и т. д.

Заключение данных проблем связано с:

- качеством маркетинговых исследований;
- неопределенностью природно-климатических условий, возможность наступления форс-мажорных событий;
- производственно-технологический риск ;
- недовосполнения и неточность информации об экономическом положении и деловой репутации организаций-участников (вероятность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств).

Кроме того, риски можно подразделить на: внешние и внутренние по отношению к организации. Источником происхождения первых служит внешняя среда, на которую менеджер не может оказать влияния, однако может предугадать и учесть ее в собственной деятельности. Источником внутренних рисков, появляющихся в случае неэффективного управления, ошибочной маркетинговой политики, являются кадровые риски, связанные с профессиональным уровнем и чертами характера служащих организации и само предприятие.

По уровню принятия решений можно выделить несколько основных типов риска: глобальный и локальный — на уровне

отдельных организаций. При самостоятельном определении капиталовложений и заключении контрактов с покупателями и поставщиками, менеджеры полностью принимают на себя связанный с данными решениями риск.

С точки зрения длительности во времени риски можно разделить на:

1. кратковременные — риски, которые угрожают предпринимателю в течение конечно известного отрезка времени, например транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки груза, или риск неплатежа по конкретной сделке.

2. постоянные — риски, непрерывно угрожающие предпринимательской деятельности в данном географическом районе или в определенной отрасли экономики.

Риск ликвидируется в случае осуществления события — фактора риска, в случае определения исхода такого действия, а еще в случае исчезновения источника риска. Значимая порция риска заключена во внутренней деятельности организации, особенно в системе принятия решений. Исследование, учет и управление внешним и внутренним рисками становятся одной из наиболее важных задач менеджеров организаций, рассчитывающих на удачное функционирование в условиях современного рынка.

В основе риск-менеджмента лежит целенаправленный поиск и организация событий по понижению степени риска. Главными составляющими в комплексе мер согласно риск-менеджменту являются этапы выявления и анализа риска. Окончательная цель риск-менеджмента содержится в достижении рационального, приемлемого соотношения желательного и нежелательного результата и достижение высокого уровня прочности финансовой системы

Анализ и оценка риска в значимой мере базируются на статистическом способе определения вероятности того, что какое-то явление в будущем случится. Традиционно данная вероятность выражается в процентах. Соответствующая работа имеет возможность быть, если выработаны критерии риска, позволяющие ранжировать другие действия в зависимости от ступени риска. Однако начальным пунктом работы считается подготовительный статистический анализ определенной ситуации.

Процесс своевременного управления рисками, включающий предвидение рисков, определение их потенциальных объемов и результатов, исследование и реализацию событий по предотвращению или минимизации связанных с ним утрат, подразумевает исследование любым предприятием своей стратегии управления рисками, чтобы

вовремя и последовательно применять все способности развития организации на приемлемом и контролируемом уровне.

Эффективное управление рисками должно решать целый ряд проблем — от прогноза риска до его стоимостной оценки.

Итак, наличие рисков и неопределенности информации о финансовой среде просит качественно нового подхода к способам и формам подготовки управленческих решений в организациях с учетом прочности и правдивости финансовых объяснений. Наиболее важные задачи становления теории и способов управления в прогрессивной рыночной экономике настоятельно просят вести исследования в направлении создания моделей, наиболее правильно отображающих специфику объекта функционирования, в том числе, включающих в себя и составляющие неопределенности в деятельности организации, которое считается составляющей финансовой системы. [1]

Использованные источники:

1. Колб Р.В. Финансовый менеджмент / Р.В. Колб, Р.Дж. Родшес. М.: Финпресс, 2011. — 496 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Г.В. Савицкая. М.: ИНФРА-М, 2013. — 400 с.

*Яковлева Н.А., к. э. н.
доцент*

*Репина О.А.
студент 3-го курса
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ
Россия, г. Орёл*

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ БАНКОМ РОССИИ

Аннотация: в данной работе рассматривается динамика основных инструментов денежно-кредитной политики, причины динамических изменений, а также прогноз этих изменений.

Ключевые слова: сумма обязательных резервов, инфляция, ставка рефинансирования, денежно-кредитное регулирование, бивалютная корзина.

Рассматривая динамику, основные показатели денежно-кредитного регулирования можно провести анализ ее инструментов, эффективность их использования. Рассмотрим динамику роста (снижения) ставки рефинансирования.

Ставка рефинансирования – очень мощный инструмент воздействия на нижний уровень банковской системы. Именно поэтому она относительно редко изменяется, а ее изменения влекут за собой значительные последствия для банковской системы в целом.

На основе рисунка 1 можно провести анализ динамики темпов роста ставки рефинансирования. В 2009 году ставка рефинансирования выросла на 30 % по сравнению с 2008 годом, это объясняется, прежде всего кризисом 2008 года. В 2011 году по сравнению с 2010 годом ставка рефинансирования понизилась на 1%.

Из графика видно, что самая высокая ставка наблюдалась в 2009 году, а на протяжении 2010-2013 года ставка сохраняется относительно стабильной.

Если Центральный Банк уменьшает учетную ставку, то это поощряет банки к приобретению дополнительных резервов путем заимствования у Центрального банка. В этом случае можно ожидать увеличения денежной массы. Напротив, повышение учетной ставки соответствует стремлению руководящих кредитно-денежных учреждений ограничить предложение денег.[1]

Рисунок 1. – График динамики ставки рефинансирования.

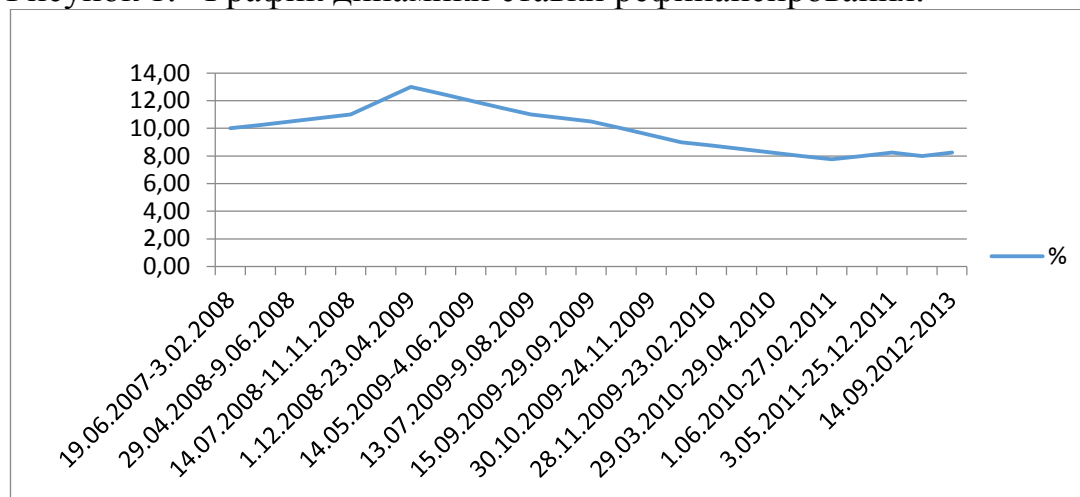


График составлен на основе данных бюллетеня банковской статистики*

Изменив учетную ставку, можно лишь ожидать соответствующих действий банков. Нельзя заставить банки взять кредит на сумму, необходимую государству. В своей дисконтной политике Центральный Банк может играть лишь пассивную роль. Только в операциях на открытом рынке Центральный Банк может играть активную роль. Но никогда не стоит недооценивать роль учетной ставки: изменяя ее, Центральный Банк имеет большую силу для того, чтобы оказать ограничивающее влияние на банки. И все же по эффективности применения политика учетной ставки стоит после операций на открытом рынке.

Обязательные резервы — это часть суммы депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в Центральном Банке.

Рисунок 2. – Динамика суммы обязательных резервов, 2005-2013 годы.

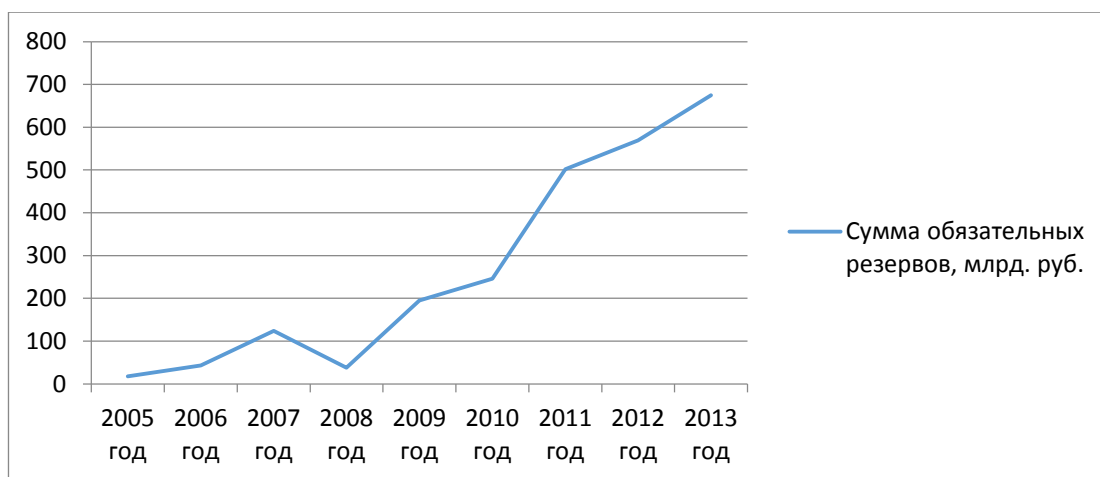


График составлен на основе данных, бюллетеня банковской статистики*

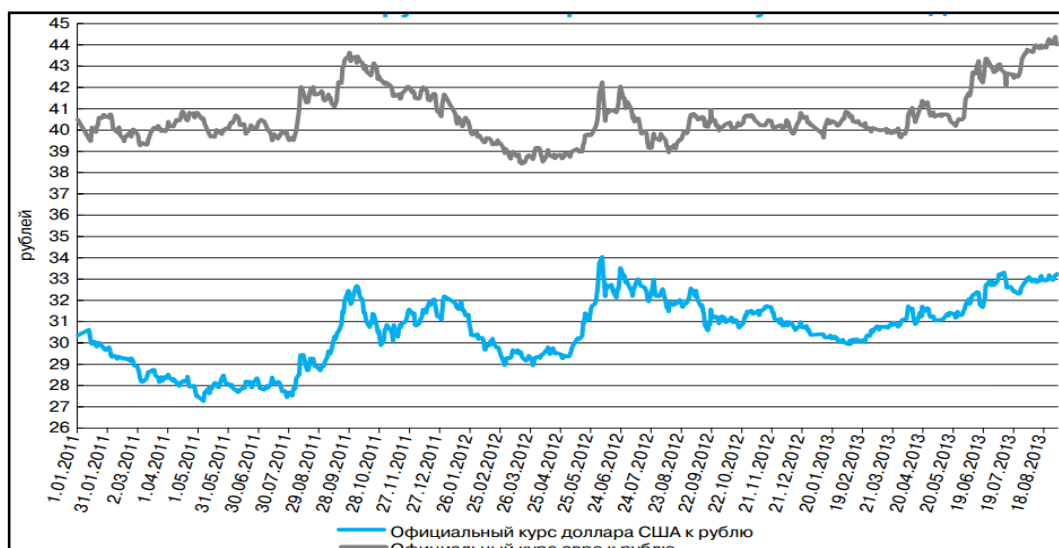
Самые низкие суммы обязательных резервов наблюдаются в 2008 году, это объясняется тем, что во время кризиса была высокая ставка рефинансирования, низкие проценты по депозитам. Самая высокая сумма обязательного резерва – в 2013 году.

Таблица 1. - Динамика основных характеристик депозитных операций Банка России.

Показатель	Годы		Сумма	Отклонение	Годы		Сумма	Отклонение
	2010	2011			2012	2013		
Количество организаций, разместивших депозит в Банке России	366	319	-47	87,16	324	215	-109	66,36
Объем привлеченных средств, млн. руб.	3193960,24	2280926,18	-913034	71,41	1843749	1439218	-404531	78,13

Особой разновидностью вкладных сделок является проведение Центральным банком РФ операций по привлечению денежных средств банков-резидентов в валюте Российской Федерации в депозиты, открываемые в Банке России. Из таблицы 1 мы видим, что в 2011 году по сравнению с 2010 годом количество организаций разместивших депозит в Банке России уменьшилось на 12,84%, а объем привлеченных средств уменьшился на 28,59%, соответственно на 913034 млн. руб. В 2013 году по сравнению с 2012 годом количество организаций разместивших депозит в Банке России уменьшилось на 33,64%, а объем привлеченных средств уменьшился на 21,87%, соответственно на 404531 млн. руб.[2]

Рисунок 3.-Динамика официальных курсов доллара США и евро по отношению к рублю в январе 2011 – августе 2013 года



Основное влияние на динамику курса национальной валюты оказали внешние факторы. В 2013 году снижение склонности инвесторов к риску на мировых финансовых рынках в связи с ожиданиями сокращения объемов покупок активов ФРС США, что обусловило ослабление рубля к основным мировым валютам. По итогам рассматриваемого периода стоимость бивалютной корзины выросла на 0,1% по сравнению с 1.07.2013 и по состоянию на 1.10.2013 составила 37,43 рубля.

Сводная информация по операциям прямого РЕПО за период с 1.06 по 30.09 2013 года составил 14,2 млрд. долл. США.

В соответствии с механизмом курсовой политики ЦБ РФ в июле-сентябре 2013г. границы операционного интервала корректировались, что привело к их сдвигу на 60 коп. вверх.

В целях повышения курсообразования ЦБ РФ с сентября 2013 г. снизил величину накопленных интервенций, приводящих к сдвигу операционного интервала на 5 коп., с 450 млн. долл. до 400 млн. долл. США.

В целях дальнейшего повышения гибкости курсообразования и постепенного перехода к 2015 году к режиму плавающего валютного курса ЦБ РФ с 7 октября 2013 года осуществил симметричное расширение «нейтрального» диапазона плавающего операционного интервала допустимых значений рублевой стоимости бивалютной корзины, сохранив при этом ширину операционного интервала неизменной.[3]

Кроме того, в целях повышения прозрачности курсовой политики ЦБ РФ и улучшения ее понимания субъектами экономики Банк России расширил состав раскрываемой информации о параметрах и действующем механизме реализации курсовой политики.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Банка России //Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов [http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2014\(2015-2016\)pr.pdf](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2014(2015-2016)pr.pdf) (дата обращения: 25.05.2014)

2. Официальный сайт Банка России//Бюллетень банковской статистики 2013 год./ <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1309r.pdf> (дата обращения: 26.05.2014)
3. Официальный сайт Банка России//Доклад о денежно-кредитной политике http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2013_04_ddcp.pdf (дата обращения: 23.05.2014)

Яковлева Н.А., к.э.н.

доцент

Сунозова О.А.

студент 3го курса

ОГАУ

Россия, г. Орел

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОТ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ С ПОМОЩЬЮ ИНДЕКСНОГО МЕТОДА АНАЛИЗА

Аннотация: В данной статье проведен анализ влияния факторов на себестоимость сахарной свеклы в сельскохозяйственных предприятиях Орловской области с помощью индексного метода. Рассматриваются важнейшие показатели себестоимости и затрат.

Ключевые слова: индекс, индексируемая величина, соизмеритель, затраты, себестоимость, сахарная свекла.

Главное значение в статистических исследованиях имеет индексный анализ. С помощью него определяется не только изменение явления, но и решается задача оценки влияния факторов на изменение результативного показателя в относительном и абсолютном выражении.

Индекс – это показатель сравнения двух состояний одного и того же явления. Индекс – это обобщающий показатель, характеризующий среднее изменение массовых общественных явлений, состоящих из непосредственно-несоизмеримых элементов. Индекс состоит из двух элементов [3]:

1. Индексируемая величина – это величина, изменение которой характеризует индекс.

2. Соизмеритель – это величина, проводящая непосредственно несоизмеримые элементы к сопоставимому виду.

Индексы классифицируются по следующим признакам:

- по степени охвата явлений (индивидуальные, групповые, общие);
- по базе сравнения – динамические (цепные и базисные), индексы выполнения плана и территориальные;
- по форме построения – агрегатные и средние взвешенные.

Индивидуальные индексы характеризуют изменения отдельных единиц статистической совокупности [1].

Общие индексы выражают сводные (обобщающие) результаты совместного изменения всех единиц, образующих статистическую совокупность. Из общих индексов иногда выделяют групповые индексы (субиндексы), охватывающие только часть (группу) единиц в изучаемой статистической совокупности [4].

Определим влияние факторов на себестоимость продукции и финансовый результат от продажи продукции в сельскохозяйственных предприятиях Орловской области с помощью индексного метода анализа. Исходные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Данные о количестве продукции сахарной свеклы и затратах на ее производство в Орловской области за 2012–2013 гг.

Предприятия	Количество продукции, тыс. ц		Себестоимость 1 ц продукции, руб.		Затраты на производство продукции, тыс. руб.		
	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год	усл.
ООО "Краснозоренское"	18,9	69,5	209	180	3950,1	12510	14525,5
СПК "Здоровецкий"	47,2	182,5	179	92	8448,8	16790	32667,5
ООО "Коротыш"	199,9	289,3	146	97	29185,4	28062,1	42237,8
Итого	266	541,3	x	x	41584,3	57362,1	89430,8

1. Общий индекс затрат:

$$I_{zq} = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_0}, \quad \Delta_{zq} = \sum z_1 q_1 - \sum z_0 q_0. \quad (1)$$

$$I_{zq} = \frac{57362,1}{41584,3} = 1,38; \quad \Delta_{zq} = 57362,1 - 41584,3 = 15777,8 \text{ тыс. руб.}$$

2. Общий индекс себестоимости сахарной свеклы:

$$I_z = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_1}, \quad \Delta_{zq_z} = \sum z_1 \cdot q_1 - \sum z_0 \cdot q_1 \quad (2)$$

$$I_z = \frac{57362,1}{89430,8} = 0,64; \quad \Delta_{zq_z} = 57362,1 - 89430,8 = -32068,7 \text{ тыс. руб.}$$

3. Общий индекс физического объема продукции:

$$I_q = \frac{\sum z_0 \cdot q_1}{\sum z_0 \cdot q_0}, \quad \Delta_{zq_q} = \sum z_0 \cdot q_1 - \sum z_0 \cdot q_0. \quad (3)$$

$$I_q = \frac{89430,8}{41584,3} = 2,15; \quad \Delta_{zq_q} = 89430,8 - 41584,3 = 47846,5 \text{ тыс. руб.}$$

4. Общий индекс структуры затрат:

$$I_{стр} = \frac{\sum z_0 q_1}{\sum q_1} : \frac{\sum z_0 q_0}{\sum q_0} = \frac{\bar{z}_{ysl}}{\bar{z}_0}, \quad \Delta_{zq_{стр}} = (\bar{z}_{ysl} - \bar{z}_0) \cdot \sum q_1. \quad (4)$$

$I_{стр} = \frac{89430,8}{541,3} : \frac{41584,3}{266} = \frac{165,2}{156,3} = 1,06$; $\Delta_{zq_{стр}} = (165,2 - 156,3) * 541,3 = 4808,3$ тыс. руб.

5. Общий индекс средней себестоимости или себестоимости переменного состава:

$$I_{\bar{z}} = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum q_1} : \frac{\sum z_0 q_0}{\sum q_0} = \frac{\bar{z}_1}{\bar{z}_0}, \quad \Delta_{zq_{\bar{z}}} = (\bar{z}_1 - \bar{z}_0) \cdot \sum q_1. \quad (5)$$

$I_{\bar{z}} = \frac{57362,1}{541,3} : \frac{41584,3}{266} = \frac{106,0}{156,3} = 0,68$; $\Delta_{zq_{\bar{z}}} = (106,0 - 156,3) * 541,3 = -27260,4$ тыс. руб.

Влияние этих факторов определяют при помощи системы взаимосвязанных индексов [2]:

$$I_{zq} = I_z \cdot I_q; \quad I_{\bar{z}} = I_z \cdot I_{стр} \quad (6)$$

Взаимосвязь абсолютных приростов:

$$\Delta_{zq} = \Delta_z + \Delta_q; \quad \Delta_{\bar{z}} = \Delta_z + \Delta_{стр} \quad (7)$$

$$I_{zq} = 0,64 * 2,15 = 1,38; \quad I_{\bar{z}} = 0,64 * 1,06 = 0,68.$$

$\Delta_{zq} = -32068,7 + 47846,5 = 15777,8$ тыс. руб.; $\Delta_{zq_{\bar{z}}} = -32068,7 + 4808,3 = -27260,4$ тыс. руб.

Таким образом, в отчетном периоде по сравнению с базисным затраты на производство сахарной свеклы под влиянием всего комплекса факторов возросли на 38% или на 15777,8 тыс. руб. Так затраты на производство продукции уменьшились на 36% или на 32068,7 тыс. руб. за счет изменения себестоимости 1ц сахарной свеклы, увеличились на 115% или на 47846,5 тыс. руб. за счет увеличения объема произведенной продукции, при этом средняя себестоимость 1ц сахарной свеклы в отчетном периоде по сравнению с базисным уменьшилась на 32% или на 27260,4 тыс. руб., что произошло исключительно за счет снижения себестоимости сахарной свеклы. Тогда как изменение в структуре произведенной продукции увеличили среднюю себестоимость на 6%, а общие затраты на производство продукции на 4808,3 тыс. руб.

Использованные источники:

1. Хоружий, Л. И. Калькуляция себестоимости сельскохозяйственной продукции: прошлое, настоящее, будущее / Л. И. Хоружий // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012 – №1. – С. 59 – 62.
2. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Под общ. ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. – М.: Новое знание, 2011. – 677 с.

3. Яковлева Н.А. Оценка устойчивости и эффективности производства сельскохозяйственных культур в Орловской области / Т.И. Гуляева, Н.А.Яковлева, О.В.Сидоренко, Н.Ю. Тресцина// Вестник ОрелГАУ.2009г.- №6.-с. 14-19.-0,64 п.л.
4. Себестоимость. Расчет и анализ себестоимости [Электронный ресурс] – М., 2010. – Режим доступа: http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/economistu/financial_management/132-528132.html.

*Яковлева Н.А., к.э.н.
доцент
Сунозова О.А.
студент 3го курса
ОГАУ
Россия, г. Орел*

КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ НА ПРИМЕРЕ ЗАВИСИМОСТИ УРОЖАЙНОСТИ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ ОТ ДОЗЫ ВНЕСЕНИЯ УДОБРЕНИЙ В ХОЗЯЙСТВАХ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье представлен корреляционный анализ на примере зависимости урожайности сахарной свеклы от дозы внесения удобрений в хозяйствах Орловской области. Полученные результаты показывают существующую связь между признаками и какую долю вариации результативного признака, вызывает вариация факторного признака.

Ключевые слова: корреляция, факторный признак, результативный признак, квадратическое отклонение, коэффициент регрессии, коэффициент детерминации.

При корреляционной связи каждое изменение одного фактора влечет среднее изменение другого фактора. Простейшей системой корреляционной связи является линейная связь между двумя признаками – парная линейная корреляция. Практическое значение ее заключается в том, что есть системы, в которых среди всех факторов, влияющих на результативный признак, выделяется один важнейший фактор, который в основном определяет вариацию результативного признака. Есть такие системы связей, при изучении которых следует предпочесть парную корреляцию [3].

Методику проведения парной линейной корреляции рассмотрим на примере зависимости урожайности сахарной свеклы от дозы внесения удобрений в хозяйствах Орловской области. Для этого построим таблицу 1. В нашем примере x – факторный признак (доза внесения удобрений, ц/га); y – результативный признак (урожайность сахарной свеклы, ц/га).

Таблица 1 – Зависимость между урожайностью сахарной свеклы и дозой внесения удобрений в хозяйствах Орловской области

Предприятия	Доза внесения удобрений, ц/га х	Урожай- ность, ц/ га у	Расчетные величины							
			x^2	y^2	$x*y$	$\tilde{y}_i$	$y_i - \tilde{y}_i$	$(y_i - \tilde{y}_i)^2$	$\left \frac{y - \tilde{y}}{y} \right * 100\%$	$(x_i - \bar{x}_i)^2$
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ООО "Краснозоренское"	2,97	140	8,83	19600	416,06	312	-172	29533,46	122,75	38,20
ЗАО "Успенское"	3,39	200	11,49	40000	678,06	323	-123	15099,53	61,44	33,20
ООО "Викинг Агро"	6,13	373	37,58	139092	2286,18	395	-22	489,37	5,93	9,14
ОАО "Заря"	4,62	501	21,37	251155	2316,87	355	146	21254,74	29,09	20,52
ООО "Коротыш"	12,75	582	162,47	338759	7418,84	569	13	159,07	2,17	12,92
ООО "Сосновка"	10,93	518	119,54	268324	5663,47	522	-4	13,26	0,70	3,17
АОНП "Успенское"	2,08	416	4,34	172856	865,99	288	127	16212,83	30,63	49,98
КХ им. 50 лет Октября	15,98	716	255,36	512083	11435,29	655	61	3718,33	8,52	46,61
ОАО "ПЗ Им. А.С. Георгиевского"	10,82	500	117,02	250000	5408,75	519	-19	345,54	3,72	2,77
ОАО "ПЗ Сергиевский"	12,73	541	161,93	292302	6879,77	569	-28	795,34	5,22	12,76
СПК "Здоровецкий"	6,61	395	43,64	156042	2609,54	408	-13	158,62	3,19	6,49
ТВ "Речица"	8,14	547	66,25	298667	4448,32	448	98	9698,20	18,02	1,03
СПК "Заря"	7,25	421	52,50	177027	3048,60	424	-4	13,88	0,89	3,64
СПК "Заря мира"	7,79	508	60,70	258526	3961,32	439	70	4846,59	13,69	1,85

ООО" АКХ Виктория"	16,7 7	557	28 1,3 4	31076 2	9350, 46	676	-118	13939, 68	21,18	58,07
ООО "Звягинки"	9,69	331	93,96	10928 4	3204, 37	489	-158	25083, 87	47,91	0,29
ЗАО "Березки"	12,0 4	636	144,9 6	40444 5	7656, 96	551	85	7251,9 2	13,39	8,34
ООО "Хлебоборб"	14,0 6	664	197,6 6	44101 7	9336, 51	604	60	3610,2 7	9,05	24,07
Итого	164, 75	8545	1840, 94	44399 41	86985 ,36	8545	0	152224 ,48	397,4 8	333,0 5
Среднее значение	9,15	474, 72	102,2 7	24666 3	4832, 52	474, 72	x	8456,9 2	x	18,50

*Таблица составлена по данным Орелстата [1].

Для установления направления и аналитической формы связи, используя ранжированный ряд распределения хозяйств по факторному признаку, изобразим взаимосвязь между факторами графически. Для этого построим поле корреляции (рисунок 1).

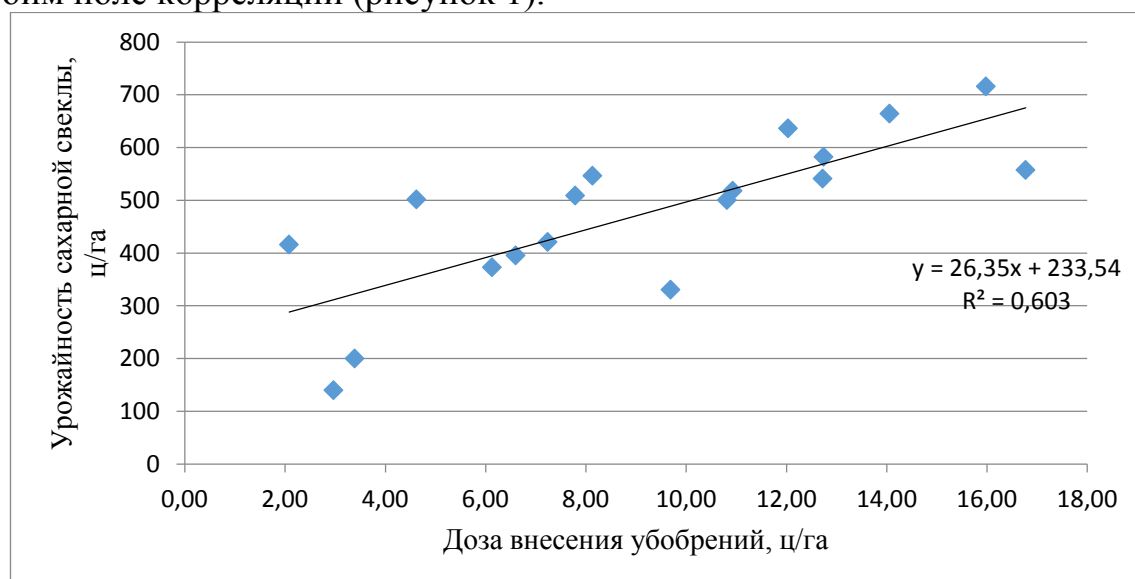


Рисунок 1 – Зависимость урожайности сахарной свеклы от дозы внесения удобрений в хозяйствах Орловской области

В данной совокупности коэффициент регрессии показывает, что при увеличении дозы внесения удобрений в среднем урожайность сахарной свеклы увеличивается на 26,35ц/га.

В среднем по совокупности урожайность сахарной свеклы увеличивается на 0,51% при увеличении дозы внесения удобрений на 1% от своего среднего значения.

Коэффициент корреляции показывает, на какую часть своего среднего квадратического отклонения изменится в среднем результирующий признак при изменении факторного на одно его среднее квадратическое отклонение. Рассчитывается по формуле [2]:

$$R = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \bar{y}}{\sigma_x \times \sigma_y}, \quad (1)$$

Средние квадратические отклонения фактора x и результата y от их средних значений рассчитывается по формулам:

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

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum y^2}{n} - (\bar{y})^2} \quad (3)$$

$$\sigma_x = \sqrt{102,27 - (9,15)^2} = 4,30;$$

$$\sigma_y = \sqrt{246663 - (474,72)^2} = 145,96.$$

$$\text{Отсюда, } r_{xy} = \frac{4832,52 - 9,15 \cdot 474,72}{4,30 \cdot 145,96} = 0,78.$$

Полученные результаты показывают, что между исследуемыми признаками существует прямая связь, т.е. с увеличением дозы внесения удобрений урожайность сахарной свеклы будет высокая.

Рассчитаем коэффициент детерминации, который показывает, какую долю вариации результативного признака, вызывает вариация факторного признака, по формуле[4]:

$$D = r^2 \cdot 100\%, \quad (4)$$

$$D = 0,78^2 \cdot 100\% = 60,30$$

В результате проведённого корреляционного анализа можно сделать вывод о том, что связь между исследуемыми факторами сильная, вариация урожайности сахарной свеклы на 60,30% объясняется вариацией дозы внесения удобрений, параметры корреляции статистически надёжны.

Использованные источники:

1. Борисовская Т.А. Экономическая теория: Краткий курс: Учебник. / Т.А. Борисовская, М.З. Ильчиков, В.Д. Камаев. – М.: КноРус, 2007. 384 с.
2. Пасхавер И. С. Общая теория статистики: Учеб. пособие / И. С. Пасхавер, А. Л. Яблочник; Под. ред. проф. М.М. Юзбашева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 432 с.
3. Яковлева Н.А. Диссертационная работа по теме: «Оценка устойчивости и прогнозирования производства зерна (на материалах Орловской области)», – 2006г.
4. [http:// orel.gks.ru](http://orel.gks.ru)

Яковлева Н.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Статистика и ЭАДП»
Савосина А.В.
студент
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный
университет»
Россия, г. Орел

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «РОДНЫЕ ПРОСТОРЫ»

Финансовое состояние предприятия – это движение денежных потоков, обслуживающих производство и реализацию его продукции. Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной коммерческой и финансовой деятельности.

Для оценки финансового состояния необходимо рассмотреть показатели финансовой устойчивости, платежеспособности и деловой активности на примере предприятия ООО «Родные просторы». Результаты вычислений представлены в таблице.

Таблица – Оценка финансового состояния предприятия

Показатели	Годы			Нормат. знач.
	2011	2012	2013	
Показатели финансовой устойчивости				
Коэффициент автономии	0,34	0,21	0,33	≥0,5
Коэффициент маневренности	1,38	2,25	1,02	≥1
Коэффициент обеспеченности СОС	1	0,94	1	≥0,1
Коэффициент задолженности	1,92	3,82	2,03	≤1
Показатели платежеспособности				
Коэффициент абсолютной ликвидности	112,7	0,01	65,43	≥0,2
Коэффициент текущей ликвидности	3914	15,69	279,9	≥2
Показатели деловой активности				
Капиталоотдача	0,12	0,36	1,09	x
Продолжительность оборота, дней	5504	1984	569	x
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,21	0,47	1,67	x
Продолжительность оборота оборотных средств, дней	1736	774	216	x
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,31	4,07	17,11	x
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней	248	124	12	x

Коэффициент автономии в динамике ниже допустимого нормативного значения, равного 0,5 и составляет в 2010 году – 0,34, в 2011 году – 0,21, а в 2012 – 0,33. Это означает, что увеличена доля заемных средств в финансировании предприятия, что является рисковым шагом. Коэффициент маневренности характеризует способность предприятия поддерживать

уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников, так как на протяжении всего лет он больше 1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, что все оборотные активы предприятия сформированы из собственных источников на протяжении всех лет. Коэффициент задолженности говорит нам, что доля задолженности превышена в отношении собственного капитала, что представляет собой риск для предприятия. Особенно высокое значение его наблюдается в 2011 году и составило 3,8, однако к 2012 году оно снизилось до 2, что является положительной тенденцией.

В целом, предприятие всегда было способно рассчитываться деньгами по своим первоочередным платежам за исключением 2011 года, когда значение коэффициента абсолютной ликвидности составило 0,01, что меньше допустимого нормативного значения. Коэффициент текущей ликвидности говорит о том, что предприятие является вполне самостоятельным, и ее активы покрывают обязательства.

Капиталоотдача показывает, что с каждым годом предприятие все более эффективно использует свой основной капитал. В 2012 году этот коэффициент равен 1,01. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств и продолжительность оборота оборотных средств показывают, что в 2010 году было рассчитано, что за 1736 дней пройдет только 21% полного производственного цикла, в 2011 году – за 774 дня пройдет почти половина цикла производства, а в 2012 году – за 216 дней пройдет 1 полный производственный цикл и 67% второго. Это говорит о том, что к 2012 году скорость оборачиваемости оборотных средств повысилась и стала проходить в более короткое время. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и продолжительность оборота дебиторской задолженности показывают, на 248 дней отстоит оплата по дебиторской задолженности в 2010 году, на 124 дней – в 2011 году и на 12 дней – в 2012 году, что говорит о явном уменьшении срока к 2012 году. Итак, показатели деловой активности показывают нам стабильность финансового положения предприятия.

Таким образом, анализ финансового состояния предприятия говорит о высокой эффективности деятельности предприятия в целом, о рациональном использовании всех его ресурсов.

Использованные источники:

1. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. Издание 2-е, переработанное и дополненное. - М.: ЗАО "Центр экономики и маркетинга", 2011 г. – 412 с.
2. Пястолов С.М. и др. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Издательство Академия, 2011. - 336с.

З. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В.. Методика финансового анализа. – М.: «ИНФРА-М». 2011. –208 с.

Яковлева Н.А., к.э.н.

доцент

*кафедра «Статистика и Экономический
анализ деятельности предприятия»*

Большакова В.О.

студент

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орел

АНАЛИЗ ВАЛОВОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПОСЕВНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

Одним из важных условий роста производства продукции растениеводства является правильное использование пахотных земель, которое во многом определяется структурой посевных площадей.

Главные задачи при выработке структуры посевных площадей - достижение высокой продуктивности пашни, обеспечение выполнения заданий по продаже сельскохозяйственной продукции, производство необходимого ее количества для внутрихозяйственных потребностей и высокая рентабельность.[2]

Проанализируем динамику производства валовой продукции зерна в натуральных показателях, определим влияние факторов на изменение производства продукции.

Таблица 1 – Факторный анализ производства зерна в ОАО «Кромские Черноземы»

Культуры	Убранная площадь, га		Урожайность, ц/га		Валовой сбор, ц		Отклонения, ц		
	Прошлый год	Отчетный год	Прошлый год	Отчетный год	Прошлый год	Отчетный год	Всего	За счет изменения	
								Площади	Урожайности
Зерновые	5327	2502	28	14,6	148450	36571	-112626,8	-79100	-33526,8

$$BC=S*Y, \quad (1)$$

Где BC- валовой сбор, ц;

S - убранная площадь, га;

Y - урожайность, ц/ га.

Определим изменение валового сбора зерна в отчетном году по сравнению с прошлым под влиянием:

а) изменения площади:

$$\Delta BC_S = (S_{отч} - S_{пр}) * Y_{пр}, \quad (2)$$

б) изменения урожайности:

$$\Delta BC_Y = S_{отч} * (Y_{отч} - Y_{пр}) \quad (3)$$

Полученные данные показали, что в ОАО «Кромские Черноземы» произошло сокращение валового сбора зерна на 112626,8 ц. Это произошло за счет уменьшения убранной площади почти в 2 раза. Так же на изменение валового сбора зерна оказало влияние низкая урожайность, тем самым за счет уменьшения урожайности зерновых культур, валовой сбор сократился на 33526,8 ц.

Проведем анализ выполнения плановых показателей.

Таблица 2 - Выполнение плановых показателей производства зерна в ОАО «Кромские Черноземы»

Показатели	План	Факт	Отклонение от плана	
			абсолютное (+/-)	относительное, %
Размер посевной площади, га (S)	5327	3302	-2025	62,0
Убранная площадь, га (S _{убр})	5327	2502	-2825	47,0
Урожайность, ц/га (Y)	28	14,6	-13,4	52,1
Валовый сбор, ц (BC)	148450	36571	-111879	24,6

Выявим влияние каждого фактора способом абсолютных разниц. В таком случае влияние изменения посевной площади будет равно:

$$\Delta BC_S = (S_{ф} - S_{пл}) * Y_{пл} \quad (4)$$

За счет гибели посевов валовый сбор изменяется следующим образом:

$$\Delta BC_Y = (S_{убр} - S_{ф}) * Y_{пл} \quad (5)$$

$$\Delta BC_Y = (5327 - 3302) * 28 = 56700$$

Влияние урожайности определяется по формуле:

$$\Delta BC_Y = (Y_{ф} - Y_{пл}) * S_{убр} \quad (6)$$

$$\Delta BC_Y = (14,6 - 28) * 5327 = -71381,8.$$

Полученные данные позволяют сделать вывод о том, что в ОАО «Кромские Черноземы» за анализируемый период посевные площади сократились на 2025 га или на 62%. Убранная площадь сократилась на 2825 га. Урожайность стала меньше почти в 2 раза, следовательно, валовой сбор сократился на 24,6%. [3]

Использованные источники:

1. Сидоренко О. В. Развитие зернового подкомплекса в регионах РФ: монография / О. В. Сидоренко, И. В. Ильина. – Орел: Изд-во ОрелГАУ. – 2011. – 168 с.
2. Статистика: учебник / Под ред. И. И. Елисеевой. – М.: Изд-во Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 565 с.
3. Яковлева Н.А. Повышение устойчивости производства зерна в Орловской области. / Яковлева Н.А. // Всероссийская заочная научно-практическая конференция «Инновационные научные решения - основа модернизации Аграрной экономики» ФГОУ ВПО «Пермская государственная сельскохозяйственная академия им. Академика Д.Н. Прянишникова » г. Пермь, (апрель 2011 г) с.193-197.-0,6п.л.

*Яковлева Н.А., к.э.н.
доцент*

*Сунозова О.А.
студент 3го курса
ОГАУ*

Россия, г. Орел

ДИСПЕРСИОННЫЙ АНАЛИЗ НА ПРИМЕРЕ ВЛИЯНИЯ ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕННОСТИ НА УРОЖАЙНОСТЬ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Дисперсионный анализ – это метод статистической оценки, надежности, влияние одного или нескольких факторных признаков на величину результативного признака.

На основе дисперсионного анализа можно решать следующие задачи:

1. Общая оценка достоверности различий в средних при группировке данных по одному факторному признаку или нескольким.
2. Оценка достоверности взаимодействия между двумя, тремя и большим числом факторов.
3. Оценка частных различий между парами средних [1].

Проведем дисперсионный анализ по хозяйствам Орловской области.

Рассмотрим влияние энергообеспеченности на урожайность сахарной свеклы в таблице 1.

Для начала необходимо выдвинуть нулевую гипотезу о том, что вариация средней урожайности по группам вызвана случайными факторами и не связана с энергообеспеченностью.

Таблица 1 – Данные о энергообеспеченности и урожайности сахарной свеклы в Орловской области

ПРЕДПРИЯТИЯ	Энергообеспеченность, л. с.	Посевная площадь сахарной свеклы, га	Валовой сбор сахарной свеклы, ц	Урожайность сахарной свеклы, ц/га
ООО "Краснозоренское"	17,14	497	69580	140
ЗАО "Успенское"	7,05	1053	210600	200
ООО "Викинг Агро"	40,42	100	37295	373
ОАО "Заря"	12,26	660	120300	182
ООО "Коротыш"	18,65	697	289269	415
ООО "Крутовское"	6,71	2128	398500	187
ООО "Сосновка"	9,64	700	155400	222
АОНП "Успенское"	25,70	386	160483	416
КХ им. 50 лет Октября	51,45	360	14680	41
ОАО ПЗ Им. А.С. Георгиевского	51,97	430	200000	465
СПК "Здоровецкий"	31,92	462	182500	395
ТВ "Речица"	32,73	480	262322	547
СПК "Заря"	61,63	650	147261	227
СПК "Заря мира"	32,87	550	299650	545

Определим величину интервала по энергообеспеченности и оформим результаты группировки в таблице 2.

Таблица 2 – Распределение урожайности сахарной свеклы в хозяйствах Орловской области по уровню энергообеспеченности в 2013 г.

Группы хозяйств по энергообеспеченности, л.с.	Число хозяйств	Урожайность сахарной свеклы, ц/га	Сумма	Средняя урожайность сахарной свеклы, ц/га
6,71-25,02	6	187; 200; 222; 182; 140; 415	1347	224
25,02-43,32	5	416; 395; 547; 545; 373	2275	455
43,32-61,63	3	41; 227; 732	732	244
Итого	14	х	4354	х

1. Определяем виды дисперсии [4].

Общая дисперсия характеризует вариацию признака за счёт всех факторов. Она рассчитывается по следующей формуле:

$$D_{\text{общ}} = \sum (x_i - \bar{x})^2, \quad (1)$$

где $D_{\text{общ}}$ – общая дисперсия.

Межгрупповую дисперсия характеризует системную вариацию.

$$D_{\text{межгр.}} = \sum (\bar{x}_i - \bar{x}_{\text{общ.}})^2 \times f, \quad (2)$$

где $D_{\text{межгр.}}$ – межгрупповая дисперсия;

$\bar{x}_i$ – средний уровень признака для каждой группы;

f – число единиц совокупности отдельных групп.

Остаточная дисперсия рассчитывается исходя из правила сложения дисперсий:

$$D_{\text{ост.}} = D_{\text{общ.}} - D_{\text{межгр.}} \quad (3)$$

2. Установим число степеней свободы вариации для каждого вида дисперсии. Общее число степеней свободы вариации подвергается в дисперсионном анализе разложению по компонентам вариации [3].

Для общей дисперсии по формуле:

$$V_{\text{общ.}} = n - 1, \quad (4)$$

где $V_{\text{общ.}}$ – число степеней свободы вариации для общей дисперсии,

n – объём совокупности.

Для межгрупповой дисперсии число степеней свободы вариации находится по формуле:

$$V_{\text{межгр.}} = m - 1, \quad (5)$$

где $V_{\text{межгр.}}$ – число степеней свободы вариации для межгрупповой дисперсии;

m – число групп.

Для остаточной дисперсии число степеней свободы вариации находится по формуле:

$$V_{\text{ост.}} = n - m, \quad (6)$$

где $V_{\text{ост.}}$ – число степеней свободы вариации для остаточной дисперсии.

Взаимосвязь:

$$V_{\text{общ.}} = V_{\text{межгр.}} + V_{\text{ост.}}, \quad (7)$$

3. Определение дисперсии на одну степень свободы необходимо чтобы привести их к сравниваемому виду, к единому информационному измерению [1].

Для межгрупповой дисперсии по формуле:

$$d_{\text{межгр.}} = \frac{D_{\text{межгр.}}}{V_{\text{межгр.}}}, \quad (8)$$

где $d_{\text{межгр.}}$ – межгрупповая дисперсия на одну степень свободы вариации.

Для остаточной дисперсии по формуле:

$$d_{\text{ост.}} = \frac{D_{\text{ост.}}}{V_{\text{ост.}}}, \quad (9)$$

где $d_{\text{ост.}}$ – остаточная дисперсия на одну степень свободы вариации.

4. Для установления вывода относительно нулевой гипотезы рассматривают соотношение дисперсий на одну степень свободы вариации, т.е. фактическое значение критерия Фишера, для этого используют формулу:

$$F_{\text{факт.}} = \frac{d_{\text{межгр.}}}{d_{\text{ост.}}}, \quad (10)$$

где $F_{\text{факт.}}$ – фактическое значение критерия Фишера.

По специальной таблице устанавливается табличное значение критерия Фишера. В нашем случае $F_{\text{табл}} =$ при уровне значимости 0,05.

Результаты дисперсионного анализа оформим в виде таблицы 3.

Таблица 3 – Анализ дисперсий

Источники вариации	Суммарная дисперсия (сумма квадратов отклонения), Д	Число степеней свободы вариации, V	Дисперсия на одну степень свободы вариации, d	F - критерий	
				Fф	Fт
Групповая	162072	2	81036	5,37	3,98
Внутригрупповая (остаточная)	166020	11	15093	-	-
Общая	328092	13	-	-	-

Следовательно: $F_{\text{факт.}} > F_{\text{таб.}}$ ($5,37 > 3,98$), то это означает, что выдвинутая гипотеза о случайном характере расхождений в дисперсиях отвергается; данный опыт подтверждает зависимость урожайности сахарной свеклы от энергообеспеченности. Расхождение случайных величин по группам существенно и различия урожайности сахарной свеклы по группам вызвано различием энергообеспеченности.

Использованные источники:

1. Елисеева И.И. Практикум по общей теории статистики: учеб. пособие / И. И. Елисеева, Н. А. Флуд, М. М. Юзбашев; под ред. И. И. Елисеевой. – 2008. – 512с.
2. Теория статистики: Учебник / Под ред. Г. Л. Громыко. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 412 с.
3. Чуев, И.Н., Чечевицын Л.Н. Экономика предприятия: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 416 с.
4. Яковлева Н.А. Оценка устойчивости и эффективности производства сельскохозяйственных культур в Орловской области / Т.И. Гуляева, Н.А.Яковлева, О.В.Сидоренко, Н.Ю. Тресцина// Вестник ОрелГАУ.–2009г.– №6.

*Яковлева Н.А., к.э.н.
доцент
Воронина М.А.
студент 3го курса
ОГАУ
Россия, г. Орел*

ДИНАМИКА УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Изучение динамики урожайности имеет важное значение, необходимо постоянное изучение колеблемости урожая, установление причин роста или спада урожайности пшеницы. Приведенные аспекты можно проанализировать при помощи проведения экономико-статистического анализа.

Урожайность представляет собой количество продукции растениеводства с единицы посевной площади. В свою очередь динамика – это состояние движения, ход развития, изменение какого-либо явления под влиянием действующих на него факторов. В данном случае на урожайность озимой пшеницы влияют два фактора: посевная площадь и валовой сбор.

Ключевые слова: урожайность, прогноз, устойчивость, динамика, колеблемость, зависимость, фактор, экономико-статистический анализ.

Оценка динамики урожайности зерновых культур играет важную роль при планировании производства. Таким образом, необходимо проводить постоянный анализ.

Условия выращивания основных сельскохозяйственных культур в Орловской области, в частности озимой пшеницы, можно характеризовать как благоприятные, о чем свидетельствует проведенный экономико-статистический анализ, результаты которого позволяют сделать вывод о существовании тенденции динамики в построенном динамическом ряде урожайности озимой пшеницы в Орловской области.

Проведем экономико-статистический анализ урожайности озимой пшеницы в Орловской области, представленный в таблице.

Таблица 1- Динамика урожайности озимой пшеницы в Орловской области

Годы	Урожайность, ц/га	Посевная площадь, га	Валовой сбор, тысяч тонн
2005	27,6	271,7	745
2006	28,1	167,1	436,6
2007	31,3	193,5	601,2
2008	34,2	304,8	1021,2
2009	35,1	370,1	1281,4
2010	25	412,9	1019,5
2011	23,6	371,8	859,5
2012	30	374,1	1111

2013	38,3	402,5	1532,2
$\bar{A}$	1,34	16,35	98,4
$\bar{T}_p$	104,18	183,89	230,15
$\bar{T}_{пр}$	4,18	83,89	130,15

Абсолютный показатель – это абсолютный прирост или снижение. Средний абсолютный прирост представляет собой обобщенную характеристику индивидуальных абсолютных приростов ряда динамики.

Среднегодовой абсолютный прирост (снижение) показывает на сколько единиц увеличиваются или уменьшаются уровни показателей по сравнению с базисным уровнем в среднем на единицу времени, в данном случае он увеличился и составляет 1,34 ц/га. Урожайность озимой пшеницы увеличилась на 4,18 ц/га. Анализируя данные таблицы, пришли к выводу, что за период 2005-2013 гг. урожайность озимой пшеницы в Орловской области ежегодно увеличивалась в среднем на 0,40 ц/га. Средняя урожайность озимой пшеницы составила 30,36 ц/га.

Урожайность озимой пшеницы в Орловской области в 2013 г. увеличилась на 27,7% по сравнению с 2012г., что обусловлено увеличением посевной площади.

Для оценки колеблемости динамики урожайности озимой пшеницы рассчитаем абсолютные и относительные показатели колеблемости. Так, разница между максимальным и минимальным размером урожайности озимой пшеницы в Орловской области за период с 2005-2013гг. составила 14,7ц/га.

Размер урожайности отклоняется от уровня тренда в среднем на 5,1ц/га или на 16,7%. В соответствии с рекомендациями профессора М.М. Юзбашева, колебания урожайности озимой пшеницы в Орловской области можно оценить как умеренные.

Интервальный прогноз уровней урожайности озимой пшеницы по Орловской области в 2014г. будет находиться в пределах от 30,74 до 184,5.

Результаты проведенного экономического анализа свидетельствуют о том, что в будущем при сохранении существующей тенденции динамики урожайность озимой пшеницы в Орловской области будет иметь существенную тенденцию к росту.

Использованные источники:

1. Афанасьев В.Н., Маркова А.И. Статистика сельского хозяйства. – М: Финансы и статистика, 2002
2. Яковлева Н.А. Динамика развития и характеристики устойчивости зернового хозяйства Орловской области. / Н.А. Яковлева // Материалы международной- научно практической конференции «Социально-экономический потенциал сельских территорий: приоритетные направления формирования и реализации» Орел ГАУ, с.433-438.-0,33п.л.
3. Яковлева Н.А. Развитие зернового производства в Орловской области / Яковлева Н.А. // Материалы международной научно- практической

конференции Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально экономических системах (февраль 2012г.) редкол.: Горохов А.А. (отв. ред.); Юго-Запад гос. Ун-т, Курск, 2012г. с.182-187; 0,33п.л.

4. Яковлева Н.А. Системный подход при оценке устойчивости производства зерна / Яковлева Н.А. // Материал XVI международная научно- практическая конференция «Инновационные пути развития АПК на современном этапе» Белгородская ГСХА им. В.Я.Горина (май 2012г.)

5. [http: // orel. gks. ru](http://orel.gks.ru)

Яковлева Н.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Статистика и ЭАДП»

Сдобнов А.С.

студент 3го курса

ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ

Россия, г. Орёл

АНАЛИЗ ПРИРОДНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ВЫРАЩИВАНИЯ ЗЕРНА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье рассмотрен анализ природных и экономических условий выращивания зерна в Орловской Области.

Ключевые слова: агролесомелиоративные мероприятия, субсидии, государственная поддержка производства зерна.

Орловская область расположена в центральной части Среднерусской возвышенности, в пределах степной и лесостепной зон. Протяженность ее с запада на восток составляет 200 км, с севера на юг – 150 км.

Климат в области умеренно-континентальный, сравнительно теплый, умеренно влажный. Орловская область расположена в зоне неустойчивого увлажнения. Годовая сумма осадков по центральным районам и юго-востоке области – 440-490 мм. За теплый период года выпадает 300-425 мм, за холодный – 140-185 мм.

Для влагообеспеченности сельскохозяйственных культур очень важны запасы продуктивной влаги в почве. В начале вегетации наибольшие запасы продуктивной влаги содержат в метровом слое суглинистые почвы на севере и западе области: 200-220 мм на зяби и 195-215 мм под озимыми культурами. На остальной территории в зоне оподзоленных и выщелоченных черноземов запасы продуктивной влаги в метровом слое составляют к началу весны 155-180 мм на зяби и 145-200 мм под озимыми культурами. В годы с низкими весенними влагозапасами урожай сельскохозяйственных культур при неполивном земледелии целиком определяется характером осадков в весенне-летний период. Осадки над

территорией области выпадают в течение 15-175 дней в году. В теплый период в среднем за месяц бывает 12-16 дней себестоимость осадками, в холодный – 13-19.

На территории области ежегодно в мае-июне бывают засухи и суховеи слабой интенсивности. Засухи и суховеи средней интенсивности на большей части территории области отличаются не ежегодно, кроме юго-востока области. Важным элементом в борьбе себестоимость ними являются комплекс агролесомелиоративных мероприятий и внедрения в производство засухоустойчивых сортов ряда сельскохозяйственных культур. При этом озимые культуры меньше страдают от засухи и суховеев, дают более высокие урожаи по сравнению с яровыми при условии хорошего развития и благоприятной перезимовки. Неустойчивость снежного покрова ухудшает условия зимовки озимых и может привести к их вымерзанию или выпреванию на значительных площадях.

Водные ресурсы области формируются за счет речного стока, искусственных водоемов, устроенных на малых реках и наполняющихся местным сток, а так же за счет использования подземных вод. При этом основными источниками формирования водных ресурсов являются большие и малые реки, которых на территории области насчитывается около 60. Основной особенностью режима рек является их высокий уровень в весеннее половодье. Большинство рек имеет низкие берега, и паводковые воды выходят на поймы, обеспечивая им хорошую влагозарядку. Большая часть рек Орловской области являются мелководными и забор воды из них весьма ограничен.

Важнейшая роль в развитии орошения в области принадлежит зарегулированию стока с помощью водохранилищ и водоемов.

Успешное развитие сельского хозяйства неразрывно связано с правильным использованием земельного фонда, и в первую очередь земельного фонда сельскохозяйственного назначения. Земли, используемые в сельскохозяйственном производстве, требуют проведения крупномасштабных работ по их известкованию.

Расчлененность рельефа, характер почвенного покрова, хозяйственная деятельность человека определили повсеместное активное развитие процессов водной эрозии.

Чрезвычайно разнообразен почвенный покров области, насчитывается более 240 почвенных разновидностей. С востока на запад сменяют друг друга различные виды черноземов, серых лесных, дерновоподзолистых и других видов почв. Различен также и механический состав почвенного покрова, который изменяется с востока на запад от глинистого и тяжелосуглинистого до песчаного и супесчаного.

Основным регулятором развития этой отрасли считается государственная поддержка, которая в настоящее время осуществляется в

первую очередь на основе реализации федеральной Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы и долгосрочной областной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Орловской области на 2013-2020 годы». Эффективная реализация этих программ создаст условия для увеличения темпов роста объемов производства на основе устойчивого развития сельскохозяйственных угодий, повышения экономической эффективности возделывания зерновых, а также функционирования рынка зерна.

Государственная поддержка производства зерна существенно влияет на развитие этой отрасли, как было отмечено выше. В таблице 1 представим данные о суммах государственной поддержки для развития зернопроизводства в Орловской области.

Таблица 1. Уровень государственной поддержки производства зерна в Орловской области, тыс. руб.

Направления поддержки	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Сумма за 3 года
Субсидии на поддержку растениеводства всего	91148	40733	41828	173709
Элитное семеноводство	9162	7571	6003	22736
Зерновые и зернобобовые всего	5259	5769	1052	12080
Субсидии на минеральные удобрения и химические средства	15168	16880	38731	70779
Страхование урожая	58862	2705	35825	122592

Данные таблицы 1 показывают, что если субсидии на поддержку растениеводства уменьшились за период с 2011 по 2013 гг. более чем в 2 раза, то на поддержку зерновых и зернобобовых – почти в 5 раз, что не могло не сказаться на развитии зернопроизводства и соответственно рынка зерна в регионе. Субсидии на минеральные удобрения и химические средства наоборот возросли в 2,5 раза.

Использованные источники

1. Афанасьев В. Н. Статистика сельского хозяйства: учеб. пособие / В. Н. Афанасьев, А. И. Маркова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 272 с.
2. Система ведения сельского хозяйства Орловской области. (Организационно-экономические основы). Тула. Прюкское книжное издательство, 2010, – 172 с.

3. Яковлева Н.А. Оценка состояния зернового производства в условиях Орловской области, 2011, - с. 233-236.
4. Социальные факторы повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Елгова: Латвийская сельскохозяйственная академия. 2006–120 с.

Яковлева Н.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Статистика и ЭАДП»

Сдобнов А.С.

студент 3го курса

ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ

Россия, г. Орёл

АНАЛИЗ ВАРИАЦИОННОГО РЯДА УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

Аннотация

В статье рассмотрен анализ вариационного ряда урожайности зерновых культур в Орловском районе Орловской Области. Описана методика проведения анализа, сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: вариационный ряд, валовой сбор, посевная площадь, урожайность.

Изучение вариации (отклонений индивидуальных значений от средней) имеет большое значение.

Во-первых, показатели вариации служат характеристикой типичности самой средней. Чем меньше вариация, тем более показательна типичная средняя.

Во-вторых, показатели вариации служат для характеристики равномерности работы предприятий и их подразделений.

Проведем анализ вариационного ряда урожайности зерновых культур в Орловском районе Орловской области.

Графическое изображение урожайности сельскохозяйственных предприятий в Орловском районе Орловской области представлено на рисунке 1.

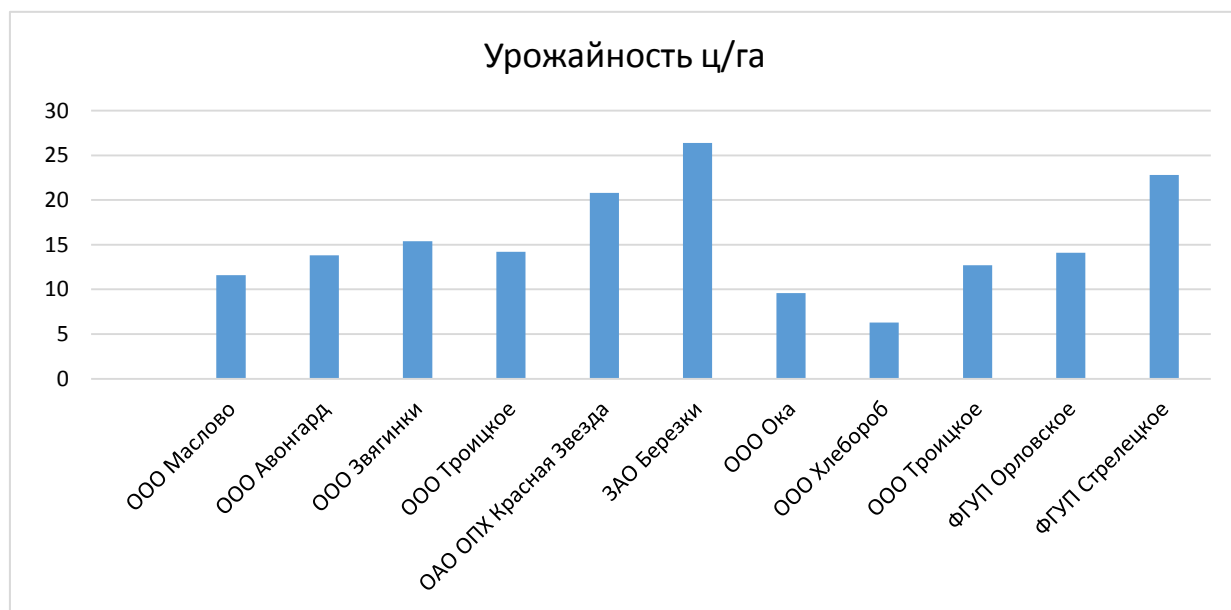


Рисунок 1. Распределение предприятий Орловского района по урожайности зерна

Таким образом, наибольшую и наименьшую урожайность В Орловском районе Орловской Области имеют соответственно ЗАО «Берёзки» и ООО «Хлебороб»

Для анализа вариационного ряда урожайности сельскохозяйственных культур построим интервальный вариационный ряд.

Таблица 1. Интервальный вариационный ряд по урожайности

Группы предприятий по урожайности	Число хозяйств	Среднее значение урожайности	X*F	Накопленные частоты	Xi-X _{ср}	Xi-X _{ср} *F	(Xi-X _{ср}) ² *Fi
6 - 12	3	9,2	27,5	3	6	18,2	111
12-18	5	14	70,5	8	1,2	7	7
18-30	3	23,3	70	11	-8,	-24,2	195
Итого	11	x	168	x	-0,8	1	314

1) Рассчитаем среднюю величину урожайности:

2)

$$\bar{X} = \frac{\sum xi * fi}{\sum fi} = \frac{168}{11} = 15,3 \frac{\text{ц}}{\text{га}};$$

3) Модальный интервал 12-18 ,так как ему соответствует наибольшая частота, рассчитаем моду:

4)

$$Mo = x_{Mo} + d \frac{f_{Mo} - f_{Mo-1}}{(f_{Mo} - f_{Mo-1}) + (f_{Mo} - f_{Mo+1})} = 12 + 6 \frac{5-3}{2+2} = 15;$$

5) Медианный интервал будет 12-18, т.к. $\frac{11}{2} = 5,5$, рассчитаем медиану:

$$Me = x_{Me} + D_{Me} \frac{\frac{\sum f_i}{2} - S_{Me-1}}{f_{Me}} = 12 + 6 \frac{5,5-3}{5} = 15$$

6) Рассчитаем показатели вариации:

$$R = x_{max} - x_{min} = 30 - 6 = 24;$$

$$\bar{d}_{взвеш} = \frac{\sum |x_i - \bar{x}| * f_i}{\sum f_i} = \frac{1}{11} = 0,10;$$

$$\sigma^2_{взвеш} = \frac{\sum |x_i - \bar{x}|^2 * f_i}{\sum f_i} = \frac{314}{11} = 28,5;$$

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} = 5,34;$$

$$V_R = \frac{R}{\bar{x}} * 100\% = \frac{24}{15,3} * 100 = 157;$$

$$V_{\bar{d}} = \frac{\bar{d}}{\bar{x}} * 100 = \frac{0,10}{15,3} * 100 = 0,65;$$

$$V_{\sigma} = \frac{\sigma}{\bar{x}} * 100\% = \frac{5,34}{15,3} = 35.$$

Таким образом средняя урожайность в Орловском районе Орловской Области составляет 15,34 ц/га. Среднее квадратическое отклонение составляет 5,34 ц/га из этого следует, что колебание урожайности умеренное. Среднее линейное отклонение урожайности предприятий Орловского района Орловской Области составляет 0,10 ц/га. Вариация сильная и составляет 35 %, что более 33 % и свидетельствует об неоднородности совокупности.

Использованные источники

1. Афанасьев В. Н. Анализ временных рядов и прогнозирование: учебник / В. Н. Афанасьев, М. М. Юзбашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика. – 2010. – 320 с.
2. Юзбасиев М.М. Манелл А.М. Статистический анализ тенденций и колеблемости. Москва: Финансы и статистика, 2008, – 207 с.
3. Яковлева Н.А. Статистическое исследование колеблемости урожайности зерновых культур с циклами солнечной активности, 2009.

4. Орловская область в цифрах: краткий стат. сб. №0906 / Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – Орел, 2013. – 260 с.

5. Елисеева И.И. Практикум по общей теории статистики: учеб. пособие / И. И. Елисеева, Н. А. Флуд, М. М. Юзбашев; под ред. И. И. Елисеевой. – 2008. – 512с.

Яковлева Н.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Статистика и ЭАДП»

Сдобнов А.С.

студент 3го курса

ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ

Россия, г. Орёл

ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

Аннотация

В статье рассмотрен индексный анализ урожайности зерновых культур в Орловском районе Орловской Области. Описана методика проведения анализа, сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: индексный анализ, валовой сбор, посевная площадь.

Используя индексный метод анализ, определим абсолютное и относительное изменение валового сбора зерновых культур в целом и за счет отдельных факторов, установим факторы изменения средней урожайности.

На изменение валового сбора по группе однородных культур оказывают влияние три фактора:

- 1) изменение урожайности отдельных культур (y);
- 2) изменение размера посевов сельскохозяйственных культур (s);
- 3) изменение структуры посевных площадей однородных групп культур ($s_{стр.}$).

Факторная модель валового сбора выглядит следующим образом:

$$BC = y \cdot s = y \cdot s_{размера} \cdot s_{стр.}$$

Влияние этих факторов определим при помощи системы взаимосвязанных индексов:

$$I_{BC} = I_y \cdot I_{s,стр.} = I_y \cdot I_s \cdot I_{стр.} \quad I_y = I_y \cdot I_{стр.}$$

Взаимосвязь абсолютных приростов:

$$\Delta BC = \Delta BC_y + \Delta BC_{s,стр.} = \Delta BC_y + \Delta BC_s + \Delta BC_{стр.}$$

Таблица 1 Данные предприятий по урожайности, посевной площади и валовому сбору зерна в Орловском районе Орловской Области.

Предприятия	Посевная площадь		Урожайность, ц/га		Валовой сбор, ц		
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	условный

ООО Маслово	5708	4075	19,4	11,6	110610	47323	78966
ООО Авангард	800	700	14,5	13,8	11640	9681	10185
ООО Звягинки	2260	2450	23,4	15,4	52906	37720	57354
ООО Троицкое	479	620	9,7	14,2	4642	8790	6008
ОАО ОПХ Красная Звезда	1570	1935	18,5	20,8	28990	40255	35730
ЗАО Березки	2323	2547	32,7	26,4	75890	67280	83208
ООО Ока	813	1219	14,9	9,6	12100	11750	18142
ООО Хлебороб	4852	5011	28,5	6,3	138090	31400	142615
ООО Троицкое	1209	1219	15,5	12,7	18753	15450	18908
ФГУП Орловское	1083	1211	14,2	14,1	15415	17019	17237
ФГУП Стрелецкое	2043	2064	23,1	22,8	47199	46960	47684
Итого	23140	23051	х	х	516235	333628	516037

Рассчитаем необходимые индексы:

1. Индивидуальные индексы валового сбора (урожайности, посевных площадей) рассчитываются по отдельным видам продукции или по отдельным предприятиям, как отношение валового сбора (урожайности, посевных площадей) отчетного периода к базисному:

$$i_{BC} = (y_1 * s_1) / (y_0 * s_0); i_y = y_1 / y_0; i_s = s_1 / s_0$$

Результаты расчётов индивидуальных индексов по предприятиям Орловского района Орловской области представим в таблице 2.

Таблица 2 Результаты расчётов индивидуальных индексов

Предприятия	i_{BC}	i_y	i_s
ООО Маслово	0,43	0,60	0,71
ООО Авангард	0,83	0,95	0,87
ООО Звягинки	0,71	0,66	1,08
ООО Троицкое	1,89	1,46	1,29
ОАО ОПХ Красная Звезда	1,39	1,13	1,23
ЗАО Березки	0,89	0,81	1,10
ООО Ока	0,97	0,65	1,50
ООО Хлебороб	0,23	0,22	1,03
ООО Троицкое	0,82	0,82	1,01
ФГУП Орловское	1,10	0,99	1,12
ФГУП Стрелецкое	0,99	0,98	1,01

Из расчётов таблицы видно, что в 2013 г. по сравнению с 2012 г. : наибольшее увеличение валового сбора произошло на предприятии ООО «Троицкое», наибольшего повышения урожайности удалось достичь предприятию ООО Троицкое 2,6 ц/га, а также значительное расширение посевной площади произошло на предприятии ООО Ока равное 50 %

Общий индекс валового сбора характеризует изменение валового сбора в отчетном периоде по сравнению с базисным под влиянием всего комплекса факторов:

$$I_{BC} = \frac{\sum y_1 s_1}{\sum y_0 s_0}$$

$$I_{BC} = \frac{333628}{516235} = 0,64 \approx 64 \%$$

$$\Delta BC = \sum y_1 s_1 - \sum y_0 s_0$$

где y – урожайность сельскохозяйственных культур, ц/га;

s – площадь посева, га.

$$\Delta BC = 333628 - 516235 = -182607 \text{ ц.}$$

В 2013 г. по сравнению с 2012 г. валовой сбор зерна уменьшился на 36% или 182607 ц

Общий индекс урожайности постоянного состава или урожайности отдельных культур (отдельных предприятий, районов) характеризует изменение валового сбора в отчетном периоде по сравнению с базисным за счет изменения урожайности отдельных культур:

$$I_y = \frac{\sum y_1 s_1}{\sum y_0 s_1}$$

$$I_y = \frac{333628}{516037} = 0,65 \approx 65 \%$$

$$\Delta BC_y = \sum y_1 s_1 - \sum y_0 s_1$$

$$\Delta BC_y = 333628 - 516037 = -182409 \text{ ц}$$

В 2013 г. по сравнению с 2012 г. уменьшилась урожайность на 35 %, вследствие чего валовой сбор зерна уменьшился на 182409 ц .

Общий индекс размера и структуры посевов характеризует изменение валового сбора в отчетном периоде по сравнению с базисным под влиянием изменения размера и структуры посевов:

$$I_{s,cmp} = \frac{\sum y_0 s_1}{\sum y_0 s_0}$$

$$I_{s,cmp} = \frac{516037}{516235} = 99 \%$$

$$\Delta BC_{s,cmp} = \sum y_0 s_1 - \sum y_0 s_0,$$

$$\Delta BC_{s,cmp} = 516037 - 516235 = -189 \text{ ц}$$

Таким образом валовой сбор зерна уменьшился на 1% или 189 ц за счёт снижения размера и структуры посевов.

Общий индекс размера посевов в относительном выражении характеризует изменение размера посевных площадей в целом в отчетном периоде по сравнению с базисным, в абсолютном выражении индекс характеризует изменение валового сбора за счет изменения размера посевных площадей:

$$I_s = \frac{\sum s_1}{\sum s_0}$$

$$I_s = \frac{23051}{23140} = 0,99 \approx 99\%$$

$$\Delta BC_s = \sum (s_1 - s_0) \cdot \bar{y}_0$$

$$\Delta BC_s = -89 * 19,5 = -1735,5 \text{ ц.}$$

В 2013 г. по сравнению с 2012 г. посевная площадь зерновых уменьшилась на 1% в результате чего было получено меньше зерна на 1735,5 ц.

Общий индекс структуры посевов характеризует в относительном выражении изменение средней урожайности в отчетном периоде по сравнению с базисным за счет изменения структуры посевных площадей, а в абсолютном выражении изменение валового сбора за счет изменения этого фактора:

$$I_{стр} = \frac{\sum y_0 s_1}{\sum s_1} : \frac{\sum y_0 s_0}{\sum s_0} = \frac{\bar{y}_{усл.}}{\bar{y}_0}$$

$$I_{стр} = \frac{\frac{516037}{23051}}{\frac{516235}{23140}} = 1,004 \approx 100,4 \%$$

$$\Delta BC_{стр} = (\bar{y}_{усл.} - \bar{y}_0) \cdot \sum s_1$$

$$\Delta BC_{стр} = (22,4 - 22,3) * 23051 = 2305 \text{ ц}$$

В 2013 г. по сравнению с 2012 г. валовой сбор составил 2305 ц за счёт увеличения структуры посевов на 0,4 %

Общий индекс урожайности переменного состава или средней урожайности характеризует в относительном выражении изменение средней урожайности в отчетном периоде по сравнению с базисным, а в абсолютном выражении – изменение валового сбора за счет изменения средней урожайности:

$$I_{\bar{y}} = \frac{\sum y_1 s_1}{\sum s_1} : \frac{\sum y_0 s_0}{\sum s_0} = \frac{\bar{y}_1}{\bar{y}_0}$$

$$\Delta BC_{\bar{y}} = (\bar{y}_1 - \bar{y}_0) \cdot \sum s_1$$

$$\Delta BC_{\bar{y}} = 15,24 - 19,50 * 23051 = -98197 \text{ ц}$$

В 2013 г. по сравнению с 2012 г. произошло уменьшение средней урожайности на 12 % за счет чего уменьшился валовой сбор на 98197 ц.

Проверим взаимосвязь исчисленных индексов: $I_y = \frac{I_{BC}}{I_S} = \frac{0,64}{0,99} = 0,65$.

По полученному результату можно сделать вывод, что все расчёты произведены, верно.

Использованные источники:

1. Ефимова М. Р. Общая теория статистики: Учебник / М. Р. Ефимова, Е. В. Петрова, В. Н. Румянцев. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 416 с.
2. Орловская область: 2012: стат. ежегодник №0905 / Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – Орел, 2012. – 398 с.
3. Елисеева И.И. Практикум по общей теории статистики: учеб. пособие / И. И.

Яковлева Н.А., к.э.н.

доцент

*кафедра «Статистика и экономический
анализ деятельности предприятий»*

Гончарова Н.М.

студент

Жолудева Н.С.

студент

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орел

АНАЛИЗ ТЕМПОВ ИНФЛЯЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Правительство РФ утверждает комплекс антиинфляционных мер, которые выгодно отличаются от ранее применявшихся разрозненных методов воздействия на инфляционный процесс.

Поставлена задача замедления роста денежного предложения и замедления скорости обращения денег с 4,2 оборота в год в 2007 до 2,8-3 оборотов в 2011 г. Для снижения темпа инфляции крайне важна предусмотренная ориентация в предстоящие три года на консервативную бюджетную политику, которая обеспечит оздоровление, укрепление бюджета. Правительством прогнозируется увеличение бюджетных расходов инвестиционного характера с 1,8% ВВП в 2007 г. до 2,34% в 2011 году[1].

Принимая целевые параметры денежно-кредитной политики на предстоящий год, Банк России принимает во внимание различные возможные условия дальнейшего социально-экономического развития страны. Однако, реальное развитие событий может отличаться от предусмотренных сценариев. На экономический рост в последние годы заметное влияние оказывал более высокий, чем предполагалось, уровень цен

на нефть на мировом рынке. Превышение целевых ориентиров по инфляции было обусловлено факторами, находящимися вне сферы воздействия денежно-кредитной политики, например, существенное увеличение цен на энергоресурсы, рост цен на платные услуги населению[1].

Ниже представлена таблица месячной и годовой инфляции России с 1991 года по настоящее время, выраженной в % относительно предыдущего периода. Инфляция рассчитывается на основе индексов потребительских цен, публикуемых Федеральной службой государственной статистики.

Таблица 1 - Ежемесячные темпы инфляции за 2007-2013 годы[2]

	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	Год
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	-0,01	-0,24	-0,04	0,48	0,42	0,44	6,10
2010	1,64	0,86	0,63	0,29	0,50	0,39	0,36	0,55	0,84	0,50	0,81	1,08	8,78
2009	2,37	1,65	1,31	0,69	0,57	0,60	0,63	0,00	-0,03	0,00	0,29	0,41	8,80
2008	2,31	1,20	1,20	1,42	1,35	0,97	0,51	0,36	0,80	0,91	0,83	0,69	13,28
2007	1,68	1,11	0,59	0,57	0,63	0,95	0,87	0,09	0,79	1,64	1,23	1,13	11,87

Таблица 2 - Ежеквартальные темпы инфляции в 2013 году[2]

Месяц	Темп инфляции
1 квартал	2,4%
2 квартал	1,1% (или 4,9% с начала года)
3 квартал	-0,2% (или 4,7% с начала года)
4 квартал	1,1%

Согласно информации Федеральной службы государственной статистики, по итогам 2011г. потребительские цены повысились на 6,1%, что меньше, чем в предыдущем году, на 2,7процентного пункта. Базовая инфляция, как и годом ранее, составила 6,6%. По оценке, за счет удорожания товаров и услуг, учитываемых при ее расчете, в 2011 г. было получено 5,3 процентного пункта, или 86,6% уровня инфляции (в2010г.– 5,3процентного пункта, или 60,3%).

Причины инфляции в 2012 году:

- рост тарифов на услуги ЖКХ (в 2013 году повышение цен на теплоэнергию в среднем по стране составило 12%-14%, на водоснабжение и канализацию - на 18%-20%, на электроэнергию - на 10%, на газоснабжение - на 17%. При этом общий платеж не должен увеличиться более чем на 15%);
- рост цен на сахар (на мировом рынке);
- рост цен на говядину и свинину;
- рост цен на продукты (гречка, картофель);
- рост ставок страховых взносов во внебюджетные фонды (с 26% до 34%);
- увеличение бюджетных расходов;
- рост цен на бензин (апрель, май 2013 года);

- низкий уровень конкуренции в основных отраслях экономики (высокий уровень монополизации экономики, большое число картельных соглашений среди крупных предприятий отрасли);
- высокие таможенные барьеры для продовольственных товаров (пошлины на импорт);
- сезонный фактор: недисциплинированные бюджетные организации откладывают большую часть расходов на конец года, чем разгоняют инфляцию;

Индекс потребительских цен (индекс инфляции, англ. Consumer Price Index, CPI) выражает относительное изменение среднего уровня цен группы товаров и услуг (потребительской корзины) за определенный период.

Таблиц 3 - Индекс потребительских цен за 2007-2012 г.г.[2]

Год	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.	За год
2012	100.2	100.2	100.3	100	99.7	99.7	99.8	99.7	100.1	100.0	99.9	100.2	99.8
2011	101.8	101.9	100.9	99.7	99.4	99.6	99.8	101.2	102.9	100.5	100.3	100.8	109.1
2010	102.9	101.5	101.4	100.9	100.5	101.1	99.9	99.8	100.8	100.9	101.1	100.9	112.3
2009	102.9	102.7	103.8	103.1	101.3	100.8	99.5	99.9	101.1	101.7	101.5	102.1	122.3
2008	100.5	100.6	100.2	100.0	100.6	102.2	101.4	100.6	102.2	102.9	102.2	102.1	116.6
2007	101.2	101.8	99.7	99.6	100.5	100.1	100.9	100.0	102.0	102.6	101.8	100.9	111.6

В 13 субъектах Российской Федерации прирост потребительских цен составил 1,6% и более. Заметнее всего цены и тарифы выросли в Ставропольском крае, республиках Калмыкия и Дагестан - на 2,4-2,6% в результате увеличения цен на продукты питания на 6,3%, 5,0% и 4,7% соответственно.

Снижение потребительских цен отмечено в Чукотском автономном округе - на 0,2%, где продукты питания подешевели на 0,4%.

В Москве индекс потребительских цен за месяц составил 100,7% (с начала года - 106,5%), в Санкт-Петербурге - 101,0% (с начала года - 106,6%).

Снижение инфляции в 2011 г. по сравнению с предыдущим годом было обусловлено главным образом удешевлением плодоовощной продукции на 24,7% (по итогам предыдущего года цены на нее увеличились на 45,6%), которое обеспечило снижение уровня инфляции оценочно на 1,0 процентного пункта (или на 16,9%). В 2010 г. в результате роста цен на данную группу продуктов питания инфляция увеличилась на 1,6 процентного пункта (на 18,7%).

Цены на продовольственные товары без плодоовощной продукции за 2011 г. выросли на 7,4% (за 2010 г. - на 9,4%). Удорожание этой группы продуктов питания обеспечило, по оценкам, 2,5 процентного пункта, или 41,3% уровня инфляции (за 2010 г. - оценочно 3,3 процентного пункта, или 37,0%).

В данной группе продуктов питания в 2011 г. более всего подорожали хлеб и хлебобулочные изделия, мясо и птица, рыба и морепродукты – на 8,9–10,3% (за 2010 г. их удорожание составило 4,8–7,6%). Темпы прироста цен на большинство других основных групп продовольственных товаров по итогам 2011 г. были заметно ниже соответствующих показателей предыдущего года; подешевели крупа и бобовые, сахар-песок.

Цены на продовольственные товары за 2011 г. повысились на 3,9% (за 2010 г. – на 12,9%).

Таким образом, антиинфляционная политика строится на уровне домохозяйств, корпоративном и государственном уровне. Домохозяйства и корпорации прибегают к адаптационной политике. На уровне домохозяйств она выражается в стремлении получить дополнительный доход или компенсацию инфляционных потерь в виде корректировки заработной платы, корректировке бюджета семьи, снижении уровня денежных сбережений, стремлении вложить сбережения в приобретение тех категорий товаров, цены на которые стремительно повышаются.

Использованные источники:

1. Зеленкова А.И. Антиинфляционная политика как один из ключевых элементов государственного регулирования // Журнал Российское предпринимательство. — 2011. — № 6 Вып. 2 (186). — с. 4-11
2. Курьянов А.М. Антиинфляционная политика: актуальные проблемы и направления совершенствования // Журнал Микроэкономика – 2009. - №2. - с.4-10
3. Чернов Ю. Антиинфляционная стратегия как основа эффективной политики доходов // Журнал Обозреватель. – 2012. - №1. - с.37-51
4. Авдеев П.И. Антиинфляционная политика // Экономический интернет-журнал. - № 3. - 2012
5. Агенство прогнозирования экономики [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.apecon.ru/content/view/87/94>

*Якушев И.И.
студент 3 курса
МИЭМИС*

*Алтайский государственный
университет
Россия, г. Барнаул*

ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ РФ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОНДОВОГО РЫНКА

Аннотация: в статье рассматриваются особенности российского фондового рынка, затрудняющие развитие инвестиционных процессов.

Ключевые слова: фондовый рынок, инвестиции, инвестиционная культура, дивидендная политика, ликвидность.

Рынок ценных бумаг любой страны тесным образом связан с развитием национальной экономики, а также с событиями, происходящими на мировых финансовых рынках. Фондовый рынок испытывает взлеты и падения под влиянием разного рода экономических и политических, внутренних и внешних факторов. В условиях современного международного переплетения капиталов колебания на фондовом рынке одних стран могут оказывать определенное влияние на фондовые рынки других стран. Фондовые рынки чутко реагируют на политические события и валютные потрясения [1, с. 56]. Действительно на волнах событий вокруг Украины индекс ММВБ потерял почти 15%, РТС – 12%.

Российский фондовый рынок в настоящее время находится на развивающейся стадии. Главными препятствия его быстрого развития и усиления роли в инвестиционных процессах является наличие ряда проблем.

Прежде всего, мы бы хотели выделить то, что многие участники фондовой биржи не до конца понимают возможности заключения сделок разными способами, слабо разбираются в видах операций на фондовом рынке. Кроме того, очень часто получается, что участники сделок имеют низкую инвестиционную культуру. Из-за этого фактора капитализация фондового рынка не возрастает в быстром темпе [4, с. 47].

Также проблемой развития фондового рынка России является несовершенство законодательства. В результате этого даже сейчас проблемой развития рынка является наличие спекулянтства на биржах. Данное явление постепенно устраняется, но даже сегодня оно часто напоминает о себе [3, с. 235].

Нередко проблемой становится также невозможность управления финансовыми рисками. Как правило, западные фондовые биржи имеют на фондовом рынке разные страховые компании и все риски ведения сделок незначительны.

Далее, следует сказать о необходимости разработки государственной долгосрочной политики в отношении рынка ценных бумаг, которая способствовала бы трансформации сбережений в инвестиции. В этом направлении определенный шаг был сделан Национальной ассоциацией участников фондового рынка (НАУФОР), которая на конференции в апреле 2008 г. представила результаты исследования, под названием «Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра», проведенного учеными, экономистами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг с привлечением зарубежных консультантов. В этом исследовании представлена модель развития российского фондового рынка на ближайшую перспективу. По замыслу авторов реализация этой модели позволит России занять должное место на мировом финансовом рынке. Согласно расчетам Россия к 2020 г. по величине капитализации фондового рынка должна переместиться с 11-го на 4-е место в мире [2, с. 114].

Российский фондовый рынок на сегодняшний день не является достаточно эффективным, в силу того, что не может обеспечить справедливое ценообразование, свободный доступ инвесторов на рынок и защиту интересов инвесторов. Это проявляется в ущемлении прав мелких акционеров и акционеров-нерезидентов в результате действий крупных держателей акций, в высоких издержках при купле-продаже акций и переоформлении прав владельцев, особенно, когда речь идет о небольших объемах сделок не очень ликвидных акций [4, с. 50].

Созданные в ходе приватизации российские акционерные общества имеют короткую историю, у большинства предприятий не выработана последовательная дивидендная политика. Многие эмитенты либо не выплачивают, либо выплачивают крайне низкие дивиденды, поэтому акции теряют свою привлекательность для рядовых инвесторов и приобретаются в расчете на рост их курсовой стоимости, а не на получение доходов. Следовательно, сделки с акциями носят скорее спекулятивный, а не инвестиционный характер. Регулярная выплата дивидендов могла бы повысить привлекательность акций и увеличить возможности привлечения капитала за счет новых выпусков акций [1, с. 59].

Российский рынок акций является недостаточно ликвидным и емким. Дело в том, что непосредственное влияние на ликвидность акций оказывает не объем эмиссии, а количество продаваемых акций. По имеющимся оценкам, доля акций, выставляемых на продажу, составляет 15—20 % от их выпуска. Это ниже, чем в других странах. Кроме того, из десятков тысяч акций российских акционерных обществ на фондовых биржах торгуются акции примерно 300 эмитентов, причем около 90 % биржевого оборота приходится на сделки с акциями примерно 100 эмитентов. [2, с. 115].

Рынок производных финансовых инструментов России развит пока явно недостаточно, хотя, начиная с 2002 г., этот сегмент рынка растет довольно интенсивно. На российском рынке обращается в настоящее время крайне небольшое количество срочных инструментов. В мировой практике набор предлагаемых производных финансовых инструментов обширнее и лидерство уже давно принадлежит процентным деривативам, тем временем как в России подавляющая доля операций приходится на фондовые и валютные деривативы [2, с. 116].

Важное значение для развития фондового рынка имеет степень доверия населения к финансовому рынку. Опыт развитых стран показывает, что устойчивость фондового рынка во многом зависит от присутствия на нем частных инвесторов. А реальным способом участия мелких и средних инвесторов являются их вложения в акционерные и паевые инвестиционные фонды. Тем не менее, сравнение с зарубежными странами показывает, что объем инвестиций российских граждан в инвестиционные и пенсионные фонды еще крайне мал по сравнению с уровнем развитых стран. Невелик и

круг граждан, которые являются активными участниками фондового рынка. Однако следует отметить, что низкая стоимость российских акций в 2009 г. способствовала притоку средств граждан на фондовый рынок. Так, число частных инвесторов на ММВБ еженедельно увеличивалось на 2—3 тысячи и достигло к концу года свыше 670 тысяч. Доля частных лиц об общем объеме торгов на ММВБ составила 20 %, а в объеме торгов акциями достигла 53 %. Эти данные свидетельствуют о том, что в России формируется слой частных инвесторов, который в ближайшие годы может достичь 6 млн. человек.

Но после объединения ММВБ и РТС в Московскую биржу состояние ее бизнеса вызывает опасения. Во-первых, процедура объединения площадок еще толком не завершена, синергетического эффекта, о котором так много говорили сторонники объединения, пока нет. Во-вторых, биржа не успевает разработать новые технологии — а именно они должны были повысить привлекательность биржи для инвесторов в преддверии IPO. В-третьих, чистая прибыль снизилась почти в четыре раза. Хотя, в снижении показателей нет ничего удивительного, ведь, как отмечают акционеры биржи, значительно упали объемы торгов. Из статистики биржи следует, что среднесуточный объем торгов акциями, входящими в индекс ММВБ, по итогам первого полугодия 2012 г. упал на 23,5 % до 42 млрд. руб. по сравнению с тем же периодом прошлого года [3, с. 236].

Как площадку для размещения бумаг отечественную биржу рассматривают лишь карликовые эмитенты. Публичные компании с Московской биржи уходят, а еще не разместившиеся отдают предпочтение лондонской LSE. Взять хотя бы ОАО РЖД, которое уже заявило, что приобретать публичный статус будет в Лондоне. Похоже, пока от объединения ММВБ и РТС и от IPO выигрывает лишь небольшая группа лиц, но не российский фондовый рынок [3, с. 237].

Решение перечисленных выше проблем должно придать новые импульсы для развития фондового рынка России, потенциал которого еще совсем не исчерпан и создать более благоприятные возможности для развития инвестиционных процессов. [1, с. 62].

Использованные источники:

1. Лялин В.А. Кризисные этапы и современные проблемы развития российского фондового рынка // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 3 (35)
2. Обухова Е.Н., Огородников Е.А. Московский биржевой тупик // Эксперт. — 2012. — № 36 (818)
3. На российском рынке появились признаки начала ралли // VEDOMOSTI.RU: электронное периодическое издание. 2012. 03 авг. Режим доступа.
URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/6849491/na_rossijskom_rynke_poya_vilis_priznaki_nachala_ralli

4. Проблемы развития фондового рынка России // LUCKYDOLLAR.RU: электронное издание. 2012. 02 дек. Режим доступа. URL: <http://luckydollar.ru/2010/12/problemy-razvitiya-fondovogo-rynka-rossii>

Якушев И. И.
студент 3 курса
МИЭМИС
Алтайский государственный
университет
Россия, г. Барнаул

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ФРАНЦИИ)

Аннотация. В статье раскрывается опыт инновационного развития экономики Франции, а также подчеркивается важность применения международного опыта инновационного развития в экономику РФ.

Ключевые слова: международный опыт, инновационное развитие, Франция, прогнозирование, институциональный механизм, инновационные кластеры.

Экономика РФ в настоящее время в силу внутренних и внешних причин как чисто экономического, так и политического характера оказалась перед необходимостью ускоренного перехода к модели инновационного развития. Сложность и противоречивость этого процесса заставляет обратить внимание на международный опыт решения этой проблемы, особенно с точки зрения роли государства в этом процессе.

Франция имеет достаточно оригинальный опыт в области разработки и реализации научно-технологической и инновационной политики, что может представлять большой интерес для многих стран, в том числе и для России.

История становления инновационной экономики Франции показывает, что начавшийся инновационный рывок был сделан под воздействием государственной политики с принятием в 1999 году Закона об инновациях и научных исследованиях, призванный реорганизовать и модернизировать национальную инновационную систему в направлении более эффективной коммерциализации научно-исследовательского потенциала.

Реализация закона привела к принятию целого ряда решений правительства и специального «инновационного плана», цель которых заключается в создании общей правовой базы, стимулирующей развитие партнерства между государственным научным сектором и негосударственными участниками инновационного процесса.

Среди законов, регулирующих научно-технологическую и инновационную деятельность, особо важное значение имеют:

1. *Закон об инновациях и научных исследованиях (Loi sur l'innovation et de la recherche) от 12 июля 1999 г.* Основная задача этого закона –

облегчение процесса передачи технологий из государственного научного сектора в промышленность и стимулирование создания инновационных предприятий, особенно государственными научно-исследовательскими учреждениями;

2. *План по развитию инноваций (le Plan Innovation)*, принятый в апреле 2003 г., по сути представляющий обновление Закона от 12 июля 1999 г. Одной из главных его задач было создание правовой базы, стимулирующей партнёрство между государственным сектором и промышленностью;

3. *Закон об ориентации и программировании научных исследований и технологического развития Франции от 2006 г.*, который стал правовым оформлением Общенациональной программы действий в области научно-технологического развития (*Pacte de la recherche*), принятой в 2005 г. и нацеленной на коренные изменения научно-технологической и инновационной сферы страны;

4. *Национальная стратегия в области научных исследований и инноваций (Stratégie Nationale de Recherche et de l'Innovation)*, которая начала разрабатываться на пятилетний период с июля 2009 г.

Таким образом, можно сделать вывод, что во Франции наиболее высокий уровень централизованного регулирования инновационной деятельности, где научные исследования признаются общенациональной программой и представлены в виде пятилетних стратегических научно-исследовательских планов.

Французская инновационная политика направлена на стимулирование частных инвестиций в науку, улучшение взаимодействия между всеми ключевыми участниками инновационного процесса в рамках полюсов конкурентоспособности и на поддержку развития малых и средних предприятий (РМЕ). С этой целью с участием государства, а также негосударственных структур осуществляются различные мероприятия, включающие международный, национальный и региональный уровни взаимодействия. В целях улучшения кооперации участников проекта и трансфера технологий, во Франции созданы инновационные кластеры («София Антиполис», «Марсельский инновационный кластер»), в стране разработана и запущена специальная программа «Полюсов конкурентоспособности»

Важнейшим инструментом для определения инновационной стратегии во Франции является прогнозирование научно-технологического развития (*la prospective*), которое рассматривается как важнейший элемент государственной политики и необходимый инструмент для определения научно-технических приоритетов и стратегии.

Ключевой элемент эффективного функционирования сферы научно-технологического прогнозирования во Франции – развитый институциональный механизм.

В настоящее время развитие сферы НИОКР и инноваций является во Франции важнейшим приоритетом государственной политики и рассматривается как главный фактор будущего экономического роста страны.

Во Франции доля государственных затрат на НИОКР в общих затратах на эти цели составляет – 49,9%. В государственном бюджете Франции на 2011-2013 г.г. роль сферы НИОКР и высшей школы по-прежнему приоритетная. В 2011 году на эти направления было выделено 25,19 млрд. евро (8,7% от государственного бюджета). В 2012 г. – 25,41 млрд. евро, в 2013 г. – 25,62 млрд. евро. Остальная часть финансирования обеспечивается частным сектором, причем 70% расходов на НИОКР приходится на промышленные компании [1].

Стратегическими направлениями научной политики Франции являются обеспечение национальной независимости страны в военной и энергетической областях, а также в области транспорта и космоса. Эта стратегия была ориентирована, прежде всего, на крупные государственные предприятия и хорошо подготовленный инженерный корпус, способный решать поставленные задачи.

В настоящее время государственная поддержка научных исследований нацелена на развитие высоких технологий.

Таким образом, опыт государственной поддержки инновационной деятельности показывает, что именно государство должно разрабатывать такую инновационную политику, которая обеспечивала бы эволюционный путь к современному рынку.

Использованные источники:

[1] Источник: База данных ОЭСР«Main Science&Technology Indicators». 2011-2013 г.г.

*Якушева Т. В., к.ю.н.
доцент*

кафедра уголовного процесса и криминалистики

*Якушев И.И.
студент 3 курса
МИЭМИС*

*Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул*

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ – ОБЩЕПРИЗНАННЫЙ ПРИНЦИП УГОЛОВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

Аннотация: В статье подчеркивается важность применения конфиденциальности в уголовном судопроизводстве в отношении несовершеннолетних.

Ключевые слова: конфиденциальность, несовершеннолетние, уголовное судопроизводство, общепризнанные принципы,

Вопросы конфиденциальности по уголовным делам в отношении несовершеннолетних представляют особую значимость, поскольку являются дополнительной гарантией защиты прав и свобод личности несовершеннолетнего в уголовном судопроизводстве.

Преступность несовершеннолетних в Российской Федерации является острой социальной проблемой.

Несмотря на положительную динамику последних лет, уровень преступности несовершеннолетних продолжает оставаться высоким. Так, по данным МВД Российской Федерации в феврале 2014 г. в целом по России на учете в полиции состояли около 175 тысяч несовершеннолетних. По статистике две трети от общего числа преступлений среди несовершеннолетних в 2013 году совершили подростки старше 14 лет [1].

Важную роль в системе мер, направленных на противодействие преступности несовершеннолетних, играет нормативное регулирование уголовного судопроизводства в отношении несовершеннолетних, которое должно осуществляться на основе общепризнанных принципов и норм международного права.

Обеспечение конфиденциальности – общепризнанный принцип уголовного судопроизводства по делам несовершеннолетних. В ст.8 «Пекинских правил» [2] содержится требование - обеспечить неотъемлемое право несовершеннолетнего на конфиденциальность на всех этапах судопроизводства, чтобы избежать причинения ему вреда из-за ненужной огласки или из-за возможности нанесения ущерба репутации.

В соответствии с «Пекинскими правилами» законодательство должно содержать: запрет на доступ к материалам дела несовершеннолетнего третьих лиц; запрет на допуск представителей прессы в суд; запрет на оглашение сведений о несовершеннолетнем в СМИ; требование о закрытости уголовного процесса. В ст.21 «Пекинских правил» установлено, что материалы дел несовершеннолетних хранятся строго конфиденциально и не должны использоваться при рассмотрении дел взрослых в последующих случаях, связанных с тем же правонарушителем.

Анализ уголовно-процессуального закона РФ позволяет сделать вывод о том, что объем прав несовершеннолетних в некоторой степени сужен. В главе 50 УПК РФ, посвященной производству по уголовным делам в отношении несовершеннолетних, нет ни одной нормы, закрепляющей право несовершеннолетнего на конфиденциальное производство.

В нормах же международного права также отмечается необходимость обеспечения конфиденциальности по уголовным делам в отношении несовершеннолетних в судебном разбирательстве, которое должно проводиться в закрытом заседании и сведения о ребенке не подлежат

разглашению ни властями, ни средствами массовой информации (ч.2 ст.40 Конвенции ООН о правах ребенка, ст.8.1; 8.2; 21.1; 23.2 Пекинских правил). Однако российское законодательство провозглашает гласность судебного разбирательства (ч.1 ст.123 Конституции РФ; ч.1 ст.241 УПК РФ).

Хотя ст. 241 УПК РФ допускает закрытое судебное разбирательство на основании решения суда и в случаях, когда рассматриваются уголовные дела о преступлениях, совершенных лицами, не достигшими 16 лет.

Возникает вопрос, почему эта норма нарушает неотъемлемое право других несовершеннолетних (несовершеннолетним согласно правовому положению несовершеннолетних в России считается тот, кто не достиг 18 лет)?

В связи с этим поддерживаем предложение Р.С.Хисматдуллина о том, что дела о преступлениях, совершенных лицами, не достигшими возраста 18 лет, целесообразно рассматривать в закрытых судебных заседаниях, для чего следует внести изменения в ст.241 УПК РФ» [3, с. 23]

Кроме указанных выше общих изъятий из принципа гласности судебного разбирательства, касающихся несовершеннолетних, есть еще ряд правил так называемой частичной закрытости процесса, которые или прямо относятся к несовершеннолетним, или могут быть на них распространены.

Так, в УПК РФ в статье 429 есть прямое указание на право суда удалить на время из зала суда несовершеннолетнего обвиняемого, если есть основания опасаться, что исследуемые обстоятельства могут иметь негативные последствия, травмирующие несовершеннолетнего. Удаление несовершеннолетнего - временное. О нем суд выносит мотивированное определение, предварительно выслушав мнение защитника и законного представителя.

В странах, придерживающихся Пекинских правил (Россия - в их числе) должен быть запрещен допуск представителей прессы, присутствие публики в зале - ограничено родителями и лицами, их заменяющими, а в необходимых случаях - и представителями учреждений, занимающихся несовершеннолетними по поручению суда

Подводя итог, можно отметить, что в целом Пекинские правила затрагивают важные вопросы, связанные с отправлением правосудия в отношении несовершеннолетних. [4, с.8]

В современный период, проводимая государством Российской Федерации, политика в сфере производства по уголовным делам в отношении несовершеннолетних, ориентирует ее на соблюдение общепризнанных в мировом сообществе стандартов, хотя не на законодательном уровне. Об этом свидетельствует постановление Пленума Верховного Суда РФ от 1 февраля 2011 № 1 «О судебной практике применения законодательства, регламентирующего особенности уголовной ответственности и наказания несовершеннолетних» [5, с.24], где, в

частности, указано, что при рассмотрении уголовных дел в отношении несовершеннолетних судам наряду с соблюдением уголовно-процессуального законодательства РФ надлежит учитывать положения Конвенции о защите прав человека и основных свобод (1950 г.), Конвенции о правах ребенка (1989 г.), Минимальных стандартных правил Организации Объединенных Наций, касающихся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинских Правил, 1985 г) и др.

В связи с этим, в частности, целесообразным представляется принятие на законодательном уровне право несовершеннолетнего на конфиденциальность в уголовном процессе. Тем самым совершенствование уголовно-процессуального законодательства будет направлено на повышение эффективности правовой защиты и реализации прав и законных интересов несовершеннолетних в уголовном судопроизводстве, в том числе их конституционных прав и свобод.

Использованные источники:

1. Хисматуллин Р.С. Современные проблемы судебной деятельности по делам несовершеннолетних: автореф. дис. ... докт. юрид. наук. – Екатеринбург, 2002. - 38 с.
2. Загорский Г.И., Орлова Т.В. Производство по уголовным делам в отношении несовершеннолетних. //Российский судья.- 2012.- № 10. – с.7-10.
3. Российская газета. 2011. - 11 февраля (№ 29). – с. 24.
http://rapsinews.ru/incident_news/20140210/270678589.html
4. Минимальные стандартные правила Организации Объединенных Наций, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила, 1985 г)
http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_3232.html

Янбулатова Л.Р.

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ В ООО «КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ № 2» Г. ДАВЛЕКАНОВО

Прибыль является важнейшим показателем деятельности коммерческих организаций. С одной стороны она отражает конечный финансовый результат, с другой – это главный источник финансовых ресурсов фирмы, формирующий собственный капитал[1].

Актуальностью выбранной темы обусловлена тем, что рост прибыли на предприятии создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников.

В настоящее время активизируется роль финансов, усиливается значение финансовых показателей в оценке деятельности предприятий. Особую актуальность приобретает поиск различных путей повышения доходности того или иного предприятия[2].

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия в рыночной экономике связана с разнообразными предпринимательскими рисками генерируемыми как внутренними условиями функционирования, так и внешней средой. В системе предпринимательских рисков, финансовые занимают особое место, так как связаны с финансовыми отношениями предприятия с другими субъектами рынка, и более других подвержены влиянию внешней среды, которая в современных российских условиях остается непредсказуемой, а последствием финансовой несостоятельности может быть кризисное состояние и банкротство предприятия[3].

В ООО «Комбинат хлебопродуктов № 2» г. Давлеканово прибыль формируется за счет: оптовой торговли зерном, мукой, крупами, поставкой мяса оптом, оказания услуг АПК, хранения, перевозки, упаковки и т.д. При анализе деятельности предприятия особое внимание следует уделить рассмотрению влияния такого фактора, как рынки сбыта, так как этот фактор оказывает значительное влияние на уровень среднереализационных цен.

ООО «Комбинат хлебопродуктов № 2» реализует свою продукцию по достаточно широкому спектру сбытовых каналов. В силу своей специфики, а также в силу нехватки оборотных средств, предприятие вынуждено устанавливать различные цены на свою продукцию для разных покупателей.

Большую часть своей продукции предприятие реализует многочисленным оптовым покупателям по более высоким ценам (в основном, это юридические лица), часть продукции реализуется по линии взаимозачетов с различными поставщиками.

Рекомендуется увеличить в общей массе долю продукции, продаваемой по оптовым ценам. Это обусловит повышение среднего уровня цены одной единицы изделия, и в результате увеличит прибыль от реализации продукции.

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю и снижение расходов на производство[2].

Литература

1. Сборник научных статей «Современные проблемы и перспективы развития экономики» [Текст]: сб. науч. трудов / кафедра «Аудита и налогообложения», БГАУ. – Уфа: 2012. 43 с.

2. Тимофеева, Ю. В. «Экономический анализ: теория и практика» [Текст] / Ю. В. Тимофеева // Анализ финансово- хозяйственной деятельности. – 2008. – № 7 – 63 с.

3.Саяхова, Э. В. «Управление рисками снижения прибыли» [Текст]: Информационная среда и ее особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. (26 декабря 2012 г.) В 2х частях. Ч 2. Ред. Зарайский А.А. – Саратов: издательство ЦЦМ.. «Академия Бизнеса», 2012г.

*Янтилина Л.З.
магистр
кафедра ТС
УГАТУ
Россия, г. Уфа*

ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ РЕКЛАМЫ НА СОЗНАНИЕ ЧЕЛОВЕКА

Во все времена всех людей, в различной степени связанных с торговлей, - от обычных продавцов на рынке до владельцев международных торговых сетей волновал извечный вопрос: «Как заставить купить именно мой товар?». В XXI веке ответ на этот вопрос дает новая наука – нейромаркетинг.

Нейромаркетинг является прикладной дисциплиной такого объемного направления в науке, как нейроэкономика (англ. Neuroeconomics), представляющего междисциплинарное направление науки на пересечении предметов экономической теории, нейробиологии и психологии. Нейромаркетинг исследует непроизвольные реакции человека на какие-либо атрибуты магазина и их интерпретации.

Впервые слово «нейромаркетинг» появилось в стенах Гарварда, однако американское общество резко негативно отнеслось к новоявленной науке, обвинив в манипулировании человеческим сознанием. Однако двое ученых – Арндт Трайндл и Барт Оейман – продолжили изучать «нейромаркетинг» в Австрии и Германии. Проводились исследования, в ходе которых контролировался пульс, потоотделение, токи мозга, движение зрачка и другие спонтанные реакции людей. Применялось магнитно-резонансное сканирование головного мозга. Именно так Арндт Трайндл, возглавив группу ученых, с национальной педантичностью и усердием принялся делать открытие за открытием в человеческом сознании.

Эмоции представляют собой результат нейробиологических реакций на раздражение, которые на короткое время приводят к состоянию физического возбуждения и, в конечном счете, воспринимаются как чувства. Они отражают генетическую и индивидуальную память, которая должна помогать человеку рефлексивно и подсознательно поступать правильно. Они вмешиваются в когнитивные процессы и влияют на поведение человека. Эмоция всегда приводит к движению и тем самым является причиной любого действия.

Ученые утверждают, что мозг человека в процессе эволюции развивался неравномерно. В частности, разумом заведует лимбическая система. Это самая древняя часть, в которой и происходят все наши чувства и эмоции. Исследования австрийцев доказали – нейронная активность начинается именно в той самой лимбической системе мозга. Это значит, что любой раздражитель, поступающий извне, находит отражение сначала в эмоциях, потом в подсознании и только лишь затем – в сознании.

У каждого человека в определенных случаях возникают определенные эмоции, которые и пробуждают так называемую нейронную активность. Исследователи доказали: человек гораздо охотнее совершит покупку в состоянии нейронной активности. То есть, в том случае, когда произошло воздействие на его органы чувств.

Как же все это применить конкретно к торговле?

Оказывается, между результатами исследования мозга и построением эффективной розничной системы есть прямая связь. Каждый день ритейлерам приходится иметь дело с избалованными огромным выбором, пресыщенными и не уверенными в своих желаниях покупателями. Как подтолкнуть их к покупке? Чем привлечь их внимание к своей продукции, когда вокруг так много соблазнов?

Во-первых, это визуальная картинка. Главное – сосредоточить внимание покупателя на заинтересовавшем товаре. Важно и правильное оформление зала, и эстетический вид товара, и другие мелочи, позволяющие психологически воздействовать на сознание человека. Например, замечательным эмоциональным импульсом к покупке служат фотографии. Так, например, фотографии детей идеальны в случае, если целевая аудитория магазина женщины. Мужская же нервная система активизируется при созерцании сцен эротики или насилия. Неудивительно, что сексуальность – старейший рекламный трюк.

Очень интересно такое явление, как зеркальные нейроны, которые объясняют, почему зевание столь заразительно. Благодаря их действия человек невольно имитирует покупательский выбор других людей. И увидев необычные наушники на ком-то, вы захотите приобрести такие же.

Во-вторых, сенсорный брендинг, то есть воздействие на органы чувств потребителей с помощью ароматов. Например, в фастфуде соблазнительный запах доносится вовсе не из горячего гриля, а из аэрозольного баллончика с кодовым названием «аромат свежеприготовленного чизбургера с беконом», который распыляется через специальные трубы. Запах свежее испеченного хлеба во всех крупных супермаркетах также призван подтолкнуть человека к покупке.

В-третьих, аудиобрендинг. Человеческое сознание весьма восприимчиво к музыкальному сопровождению. Например, в часы пик в

кафе играет энергичный бит, вынуждая скорее покушать и уйти, освободив место для других посетителей.

Кроме того, в лексиконе работников рекламной индустрии есть такое понятие, как джингл. Это определенный звуковой сигнал или мелодия для привлечения внимания потенциального покупателя. Джинглы могут быть разными: приятными, раздражающими и нервирующими, но главная их задача – обратить внимание.

В-четвертых, социальное давление. Общество влияет на нас, хотим мы этого или нет. Человек всегда обдумывает, как очередная покупка отразится на его социальном статусе, но не все покупки вызывают одинаковую дозу дофамина. Лобная часть коры головного мозга связана с восприятием себя как части общества; она активизируется при созерцании люксовых товаров, а вот при виде набора гаечных ключей — нет. Возникающее социальное возбуждение, т.е. возбуждение нервной системы от выбора и оценки других людей, является врожденным и присуще большинству. Ученые считают, что бренды искусно активируют боязнь социальной оценки.

В-пятых, скрытая реклама и ассоциативные ряды. Благодаря активной рекламе, некоторые цветовые схемы и мебель невольно напоминают нам популярные бренды. Например, черно-желтые полосы вызывают ассоциацию с Билайном, но поскольку изображение не содержит открытого логотипа, сознание человека теряет свою бдительность, в то время как его подсознание всё равно воспринимает скрытую информацию. Более грубой моделью является использование рекламы в кино. Ее можно обнаружить во многих современных фильмах: «Ночной дозор», «Трансформеры», «Форсаж», «Любовь в большом городе» и другие.

В-шестых, соматические маркеры или «горячие клавиши» мозга.

Что вы выберете – Coca-Cola или Pepsi? Американскими учеными был проведен забавный эксперимент. Людям предлагали попробовать засекреченные напитки и сделать вывод. Большинство отдало предпочтение Pepsi. Но когда им предлагали напитки с указанием их бренда, то абсолютно большинство выбирало Coca-Col'у. Это связано с тем, что при совершении покупок люди чаще всего полагаются на информацию, вызванную при помощи «горячих клавиш» мозга. Выбор основывается на приобретенных в течение жизни ассоциациях, как позитивных, так и негативных, о которых человек даже не подозревает. «Горячие клавиши» мозга еще называют соматическими маркерами. Соматические маркеры подкрепляются предыдущим опытом вознаграждения или наказания и влияют на будущую реакцию человека в подобных ситуациях.

В-седьмых, сила ритуалов. Неосознанно мы все верим в приметы – те или иные – хотя может считать себя совершенно несуетверными людьми. Неудивительно, что товары и торговые марки, которые ассоциируются у человека с традициями или приметами, просто «приклеиваются» к

покупателям. Учёные считают, что возникновение суеверий и ритуалов связано с потребностью человека контролировать хоть что-то в этом беспокойном мире. К примеру, в Японии студенты перед экзаменами массово покупают батончик Kit Kat, считая, что он приносит удачу. Название напоминает сочетание «Kitto-Katsu», что переводится как «одержать победу без препятствий». Именно поэтому у торговой марки Kit Kat такие высокие продажи на перенасыщенном рынке Японии.

У нейромаркетологов широкий арсенал психологических уловок: эффект якоря, двери упущенных возможностей, неприятие потери, эффект дотора Фокса, склонность оправдывать провалы, информационных каскад, готовность передоверять решения. Но одно можно сказать точно: нейромаркетинг приняли. Безусловно, что реклама, воздействующая на подсознание, весьма эффективна.

Яхиева Г.Р.

студент 3 курса

ФГБОУ ВПО Поволжский государственный университет сервиса

Россия, г. Тольятти

БАНКОВСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ И СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Инвестиционная деятельность является неотъемлемым элементом активных операций, осуществляемых коммерческими банками. Имея свободные денежные ресурсы, банк должен не только обеспечить их сохранность, получить соответствующий доход, но и заботиться о диверсификации и ликвидности. Этим требованиям отвечают инвестиционные операции коммерческих банков.

Основными направлениями инвестирования средств в России являются инвестиции в ценные бумаги акционерных обществ, приобретение паев в уставных фондах хозяйственных обществ, торговля акциями, облигациями и другими ценными бумагами на вторичном рынке ценных бумаг, выкуп акций банков с последующим их инвестированием в ценные бумаги, инвестиции валютных средств в ценные бумаги иностранных эмитентов, другие инвестиции в финансовые активы.

Инвестиционная политика коммерческого банка должна направляться на поддержку соответствующей пропорции между первичным и вторичным резервами ценных бумаг. Банки покупают большое количество ценных бумаг, эмитентами которых являются различные по уровню надежности фирмы, компании, государственные структуры. Инвестиционные операции коммерческих банков предусматривают, прежде всего, приобретение акций предприятий, которые они финансируют, и размещение на денежных рынках собственных акций и облигаций.

Распределение действующих кредитных организаций (КО) Российской Федерации по величине показателя достаточности капитала (Н1) за период с 01.01.2012 до 01.01.2014 годы представлен в табл.1.

Таблица 1.

Распределение действующих кредитных организаций (КО) РФ по величине показателя достаточности капитала (Н1)

Величина показателя Н1	1.01.12		1.01.13		1.01.14	
	Количество кредитных организаций	Доля в активах банковского сектора, %	Количество кредитных организаций	Доля в активах банковского сектора, %	Количество кредитных организаций	Доля в активах банковского сектора, %
Менее 10%	1	0,0	1	0,0	2	0,1
От 10% до 12%	107	34,3	142	19,7	112	18,8
От 12% до 14%	125	16,6	143	53,2	183	64,6
14% и более	744	49,1	663	27,0	612	16,6
Всего по банковскому сектору	978	100,0	956	100,0	923	100,0

По данным, представленным в таблице 1 можно сделать вывод о том, что за анализируемый период наблюдается увеличение количества кредитных организаций с величиной показателя Н1 равным от 12% до 14% с одновременным увеличением их доли в активах банковского сектора с 16,6% до 64,6%, то есть абсолютный прирост составил 48%. Наибольшую долю в активах банковского сектора на 1.01.2012 года 49,1% представляли кредитные организации с величиной показателя Н1 14% и более, на 1.01.2013 и 1.01.2014 гг. кредитные организации с величиной показателя Н1 равным от 12% до 14% составив 53,2% и 64,6% соответственно. Количество кредитных организаций с каждым годом сокращается, что связано с осуществлением мер по финансовому оздоровлению или отзывом лицензии после отчетной даты.

Ограничивающими инвестиционную деятельность коммерческих банков является и установление Банком России показателя Н12, регламентирующего норматив использования собственного банковского капитала для приобретения акций других юридических лиц; требования ФК ЦБ, предъявляемые к кредитным организациям, претендующим на получение лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг.

Ряд факторов, влияющих на деятельность коммерческих банков на российском инвестиционном рынке, представлен на рисунке 1.

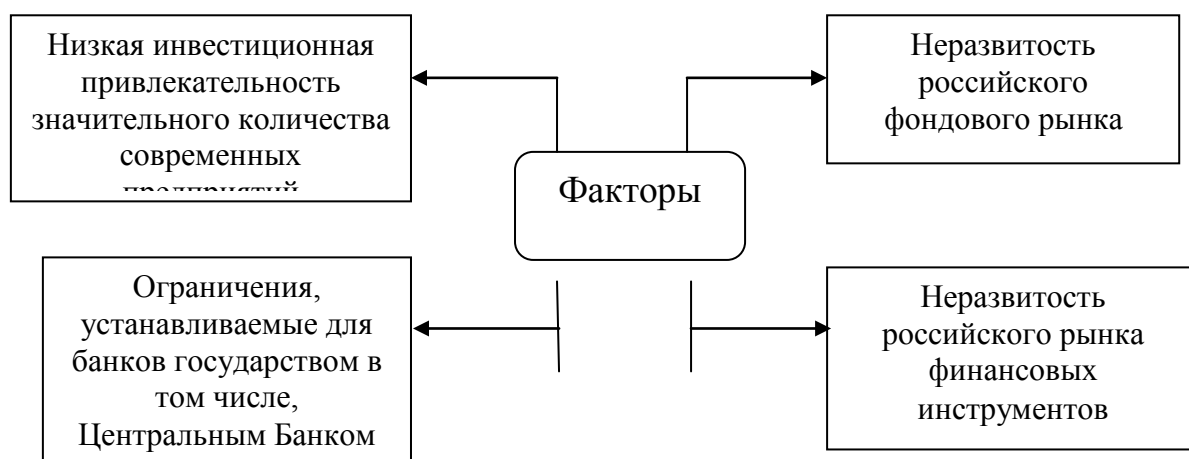


Рис.1. Факторы, влияющие на деятельность коммерческих банков на российском инвестиционном рынке.

Формы инвестиционной деятельности коммерческих банков классифицируются на основе общих критериев систематизации инвестиционных видов. Однако представляется возможным выделить ряд особенностей банковской инвестиционной деятельности, заключающейся в следующей классификации ее видов:

- реальные инвестиции;
- финансовые инвестиции;
- производственные инвестиции;
- инвестиции, направленные на собственное развитие банка.

Данную классификацию целесообразно представить в виде следующей схемы (рисунок 2):

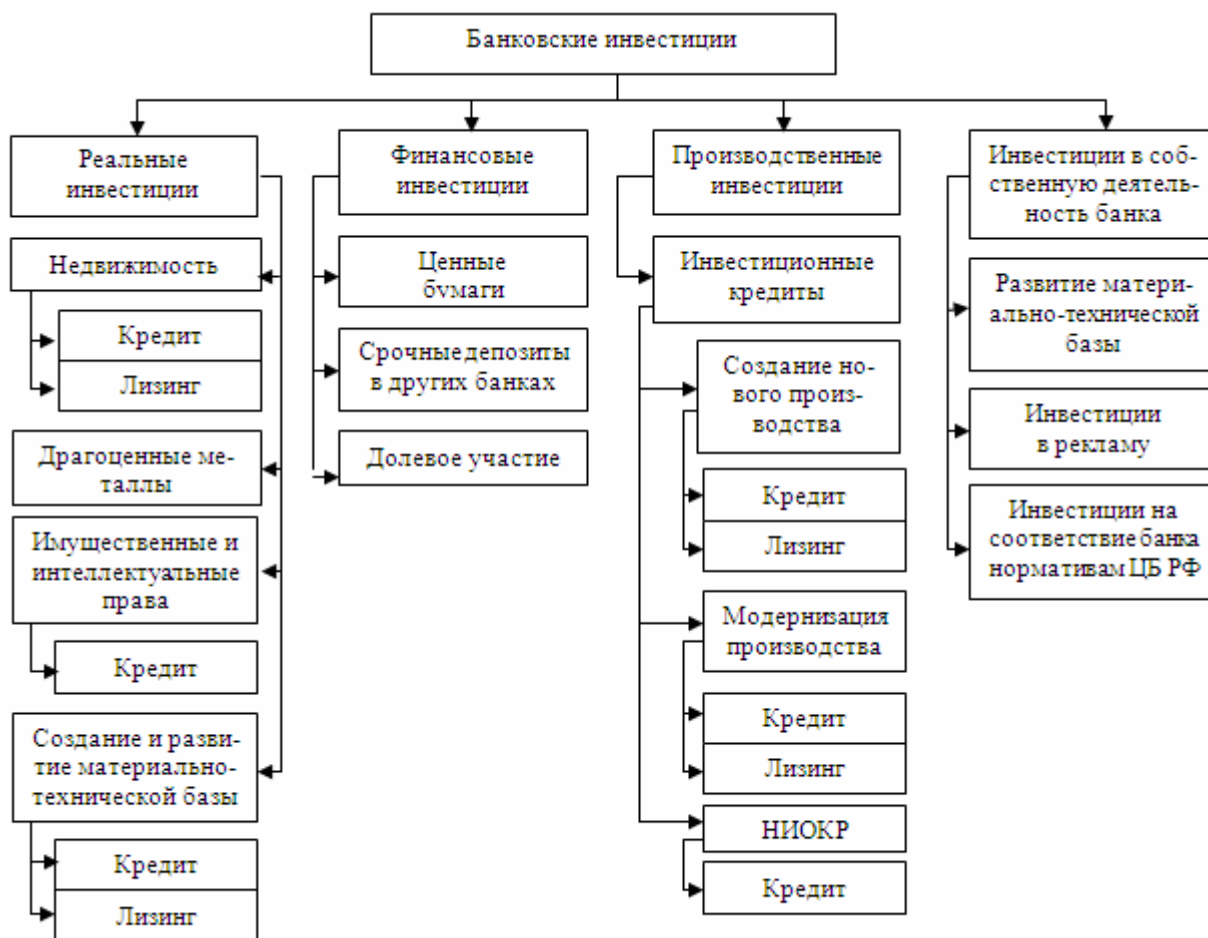


Рис.2. Классификация и формы банковских инвестиций.

Наиболее востребованными формами инвестиционной деятельности современных коммерческих банков в российской банковской практике являются производственные и финансовые инвестиции.

Финансовые инвестиции коммерческих банков, в отличие от производственных инвестиций, направлены преимущественно на инвестирование посредством ценных бумаг и инвестиционных кредитов. С развитием российского фондового рынка вложения в ценные бумаги, включающие в себя долговые обязательства, долевые ценные бумаги, представленные акциями предприятий, а также производные ценные бумаги, становятся все более популярной формой инвестирования.

Благодаря тому, что инвестиционный портфель банка достаточно диверсифицирован, это позволяет добиться дополнительной прибыли путем рассредоточения собственных вложений.

Современная российская банковская практика показывает, что коммерческие банки осуществляют данный вид инвестирования как за счет собственных средств, так и за счет средств и по поручению вкладчиков. При этом Центральный Банк (Банк России) в целях связывания излишней ликвидности использует депозиты, в которые, в частности, коммерческие банки осуществляют финансовые вложения.

Существует несколько основных источников дохода от банковских инвестиций, они представлены на рисунке 3.

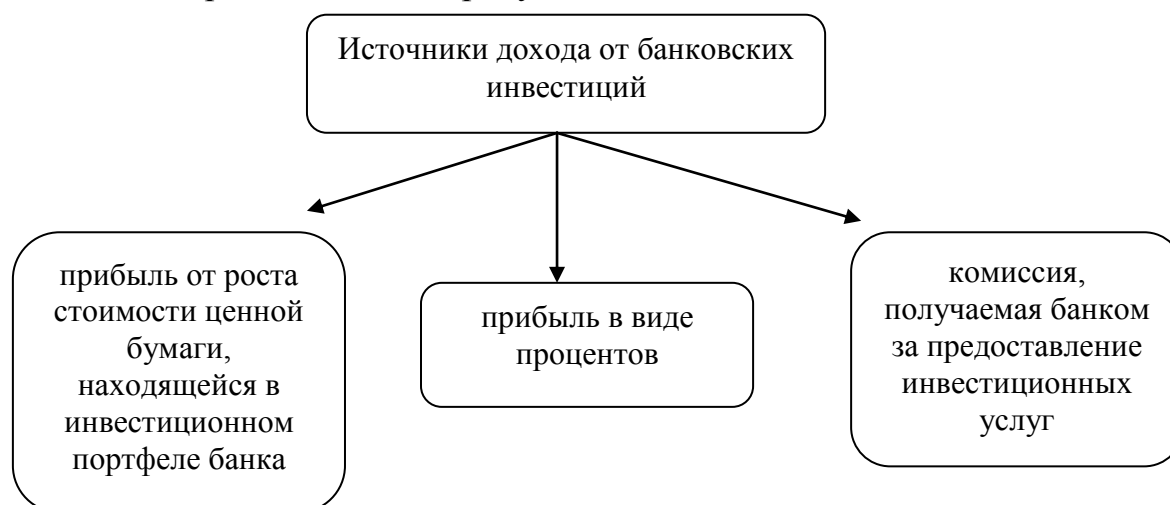


Рис.3. Основные источники дохода от банковских инвестиций.

Стоит отметить тот факт, что банковские инвестиции это косвенный стимулятор роста всей экономики страны.

Разрабатывая инвестиционную политику банки, при составлении инвестиционного портфеля руководствуются следующими принципами:

- ликвидность актива;
- доходность актива;
- размер банковских процентных ставок.

Так как основным объектом банковских инвестиций выступают ценные бумаги, то наличие в инвестиционном портфеле высоко ликвидных бумаг для банков предпочтительно.

Эффективность инвестиционных операций коммерческих банков в настоящее время определяется не только грамотно построенной инвестиционной политикой в сфере финансовых инвестиций, но и во многом зависит от внедрения на финансовых рынках новых продуктов и технологических процессов, особенно принимая во внимание тот факт, что инновации на рынке ценных бумаг в последнее время развиваются особенно быстро под воздействием либерализации финансовой сферы и использованием новейших технологий. Таким образом, даже при осуществлении финансовых инвестиций согласно достаточно консервативной модели современные финансовые рынки предоставляют инвесторам возможность повысить доходность таких инвестиций при относительно невысоких рисках.

При осуществлении инвестиций, банк, как инвестор, заинтересован в получении максимально возможной прибыли, которая сопровождалась бы минимальными инвестиционными рисками.

Рассмотрим структуру активов кредитных организаций РФ, сгруппированных по направлениям вложений, представленную в табл.2.

Таблица 2.

Структура активов кредитных организаций, сгруппированных по направлениям вложений*

Активы	1.01.12		1.01.13		1.01.14	
	млрд.руб	%	млрд.руб	%	млрд.руб	%
Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями - всего	6211,7	14,9/100,0	7034,9	14,2/100,0	7822,3	13,6/100,0
Вложения в долговые обязательства	4676,2	75,3	5265,1	74,8	6162,9	78,8
Вложения в долевые ценные бумаги	914,4	14,7	791,6	11,3	790,4	10,1
Учтенные векселя	233,9	3,8	398,8	5,7	274,1	3,5
Портфель участия в дочерних и зависимых акционерных обществах	387,3	6,2	579,4	8,2	594,9	7,6
Всего активов	41627,5	100,0	49509,6	100,0	57423,1	100,0

*Данные по Российской Федерации [3].

За анализируемый период наблюдается положительная динамика по такому направлению вложений кредитных организаций как ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями: абсолютный прирост составил 1610,6 млрд.руб, темп роста на 01.01.2014 года соответственно составил 125,93% по отношению к 1.01.2012 года, однако общая доля ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями в структуре активов кредитных организаций с каждым годом снижается с 14,9% до 13,6%. Наибольшую долю в структуре ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями, стабильно занимают вложения в долговые обязательства, составляя в среднем 76,4%, наименьшую долю занимают учтенные векселя, в среднем составляя 4,3%. Рассмотрим структуру вложение кредитных организаций в векселя (табл.3.).

Таблица 3.

Структура вложений кредитных организаций в векселя*

	1.01.12		1.01.13		1.01.14	
	млрд.руб	%	млрд.руб	%	млрд.руб	%
Ученные векселя, всего	233,9	100,0	398,8	100,0	274,1	100,0
векселя кредитных организаций-резидентов	199,2	85,2	338,5	84,9	223,0	81,4
прочие векселя резидентов	32,5	13,9	58,3	14,6	48,9	17,8
прочие векселя нерезидентов	2,1	0,9	2,0	0,5	2,2	0,8
Резервы на возможные потери по векселям	8,6		10,2		12,9	

*Данные по Российской Федерации [3].

Как мы видим наибольшую долю среди вложений в векселя занимают векселя кредитных организаций-резидентов, составляя в среднем 83,88% от всех учтенных векселей, хотя и наблюдается снижение в общей структуре вложений с 85,2% до 81,4%. Векселя нерезидентов представляют в общей структуре за анализируемый период меньше 1%, а рост наблюдается по вложения в прочие векселя резидентов. Всё это связано с высоким инвестиционными рисками по данному виду ценных бумаг, что влечет за собой повышение показателя резерва на возможные потери по векселям за анализируемый период на 50%, что составляет в абсолютном выражении 4,3 млрд.руб.

Проанализируем ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями Самарской области (табл.4.).

Таблица 4.

Структура ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями на 01.01.2014г.*

Виды ценных бумаг		Приволжский федеральный округ		Самарская область		Самарская область/ ПФО
		руб.	%	руб.	%	%
Долговые обязательства		136252419	73,34	16 948 829	69,80	12,44
Долевые ценные бумаги		32 464 148	17,47	6 078 459	25,03	18,72
Портфель участия в дочерних и зависимых акционерных обществах		1 177 436	0,63	379 595	1,56	32,24
Учтенные	с номиналом в рублях	15 487 449	8,34	848 234	3,49	5,48

векселя	с номиналом в иностранной валюте	408 097	0,22	27 004	0,11	
Всего		185789549	100,00	24 282 121	100,0 0	13,07

*Данные по Российской Федерации [2].

Из рассчитанных показателей становится ясно, что общая доля ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями по Самарской области составляет 13,07% от всех ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями Приволжского федерального округа, портфель участия в дочерних и зависимых акционерных обществах составляет 32,24%, тогда как долговые обязательства составляют всего лишь 12,44%, а долевые ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями Самарской области составляют долю в 18,72% от долевых ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями по ПФО.

Для наглядности представим структуру ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями на 01.01.2014г. отдельно по Приволжскому федеральному округу и по Самарской области (рис.4, 5).

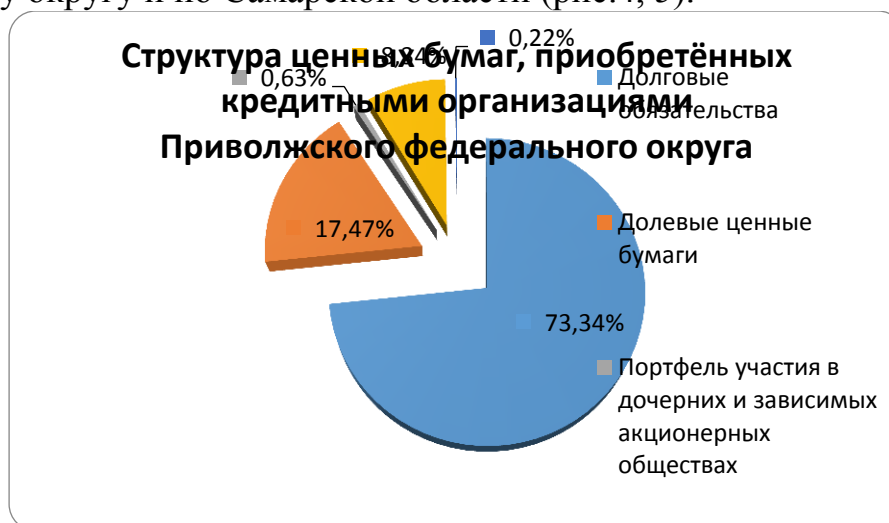


Рис.4. Структура ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями Приволжского федерального округа.

Наибольшую долю в структуре ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями Приволжского федерального округа, занимают долговые обязательства 73,34%, долевые ценные бумаги занимают позицию в 17,47% от общей доли ценных бумаг, портфель участия в дочерних и зависимых акционерных обществах составляет 0,63%, причем 32,24% из них это портфель участия в дочерних и зависимых акционерных обществах кредитных организаций Самарской области, как упоминалось выше.

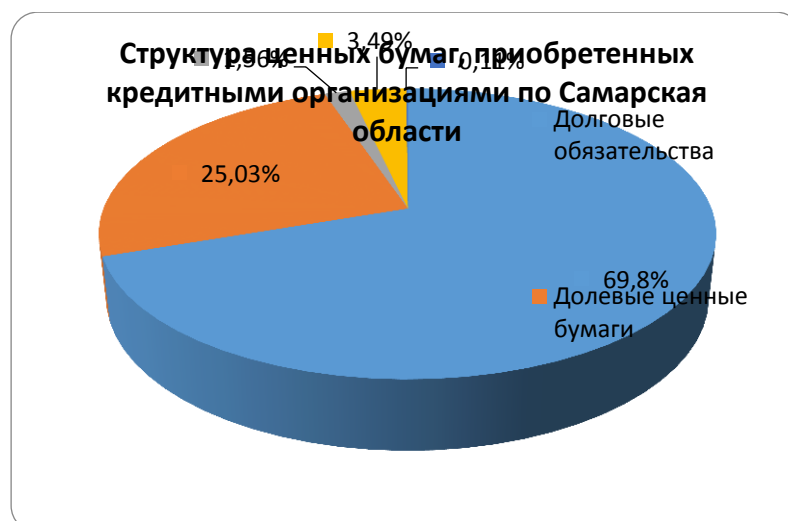


Рис.5. Структура ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями по Самарской области.

По Самарской области в структуре ценных бумаг сложилась аналогичная ситуация соотношения вложений кредитных организаций по видам ценных бумаг как и по Приволжскому федеральному округу в целом. Так долговые обязательства составляют 69,8%, долевые ценные бумаги 25,03%, а учтенные векселя с номиналом в рублях 3,49%.

Доходность ценных бумаг отдельных классов и видов зависит от рыночной стоимости портфеля инвестиций, которая, в свою очередь, колеблется в зависимости от изменения процентных ставок по облигациям и сертификатам, учетных процентов, процентов по векселям, дивидендов по акциям, соответственно спроса и предложения этих ценных бумаг.

Доходы, полученные банками по вложениям в ценные бумаги представлены в табл.5.

Таблица 5.

Доходы, полученные банками по вложениям в ценные бумаги*

	1.01.12		1.01.13		1.01.14	
	млрд. руб.	% к доходам всего	млрд. руб.	% к доходам всего	млрд. руб.	% к доходам всего
Доходы, полученные по вложениям в ценные бумаги	799,0	2,9	1 214,7	3,8	1 896,2	6,1
Всего доходов	27 399,1	100,0	31 905,4	100,0	31 023,0	100,0

*Данные по Российской Федерации [3].

Доходы, полученные банками по вложениям в ценные бумаги, за анализируемый период возрастают, составив на 1.01.2014 года 6,1% от всех доходов, полученными банками, темп роста данного показателя составил 237,3% за период с 1.01.2012 года до 1.01.2014 года, абсолютный прирост по которому составил 1097,2 млрд.руб.

Значительное место в процессе управления портфелем ценных бумаг банка занимает управление инвестиционными рисками банка. Инвестиционный риск на рынке ценных бумаг – это вероятность получения прибыли (убытка) в результате проведения банком операций по купле-продаже ценных бумаг. Инвестиционные риски банка связаны с возможностью:

- обесценения помещенных в ценные бумаги средств при росте инфляции;
- невыплаты полностью или частично ожидаемого дохода по вложенным средствам;
- задержки в получении дохода;
- появления проблем с переоформлением права собственности на приобретенные ценные бумаги.

По степени риска различают допустимый риск – потеря прибыли, критический риск – потеря прибыли и невосполнение затрат, катастрофический риск – полная потеря инвестиций. Областью риска является зона возможных потерь, в границах которой общие потери не превышают предельного значения определенной степени риска. При оценке степени инвестиционного риска, банк определяет причины инвестиционного риска и возможности их устранения, т.е. осуществляет управление инвестиционными рисками.

Качественная оценка инвестиционного риска банка включает:

- определение факторов риска;
- анализ условий, при которых риск возникает;
- определение потенциальных областей риска.

Количественная оценка риска производится различными методами: статистическим, аналитическим, методом экспертных оценок, методом использования аналогов и т.д. Она означает присвоение количественного параметра качественному (измеряется в денежных единицах). Планирование рисков на основе их оценке должно соответствовать стратегии инвестиционной деятельности банка: чем агрессивнее стратегия, тем выше может быть плановый предел потерь.

Каждый банк разрабатывает и использует защитные схемы, предупреждающие наступление рисков ситуации; схемы автоматического контроля, позволяющие избежать сбоя в системе управления инвестиционными рисками. Данные схемы дают возможность своевременно

выявлять и ликвидировать факторы, вызывающие наступления рисков ситуаций [1].

Управление инвестиционными рисками предполагает их своевременную идентификацию, оценку, анализ и определение наиболее оптимального и эффективного способа снижения того или иного инвестиционного риска. Одним из наиболее широко практикуемых банками способов снижения рисков является диверсификация портфеля ценных бумаг банком. Максимальное сокращение инвестиционных рисков достижимо, если в портфеле содержится от 10 до 15 различных ценных бумаг. Излишняя диверсификация может привести к сложностям качественного управления портфелем; росту издержек, связанных с поиском банком ценных бумаг, высоким издержкам по покупке мелких пакетов ценных бумаг, покупке недостаточно надежных, доходных и высоколиквидных ценных бумаг.

Процесс управления инвестиционными рисками включает следующие способы и методы (рис.6.).

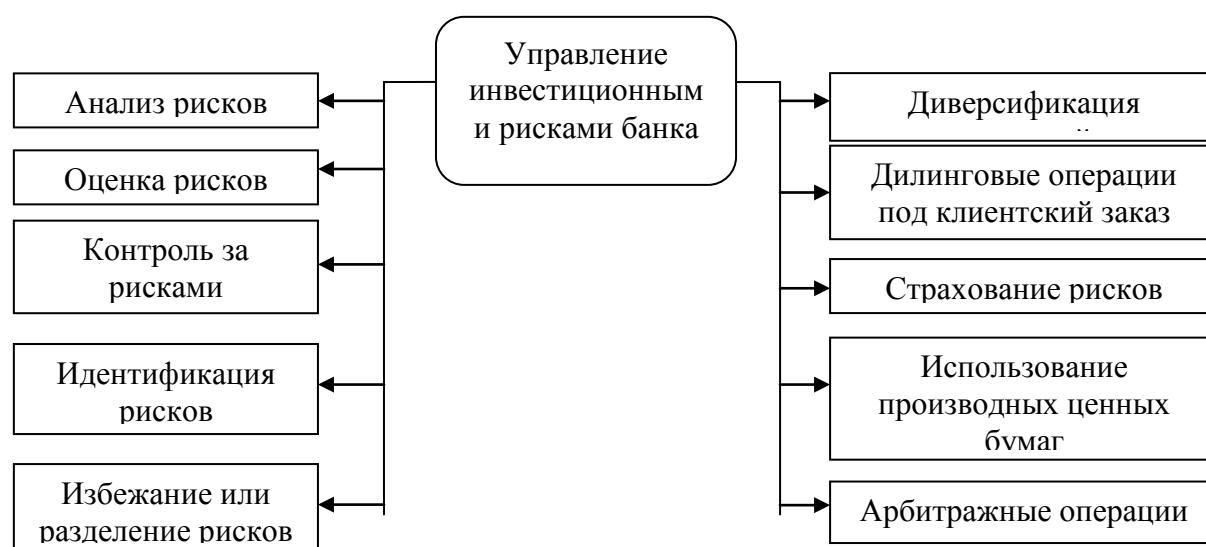


Рис.6. Схема управления инвестиционными рисками в банке.

Таким образом, инвестиции банков в ценные бумаги являются одним из основных способов получения дохода с помощью собственных или привлеченных средств. Так как банк привлекает средства вкладчиков, гарантируя им определенный процент по вкладу, то финансовые аналитики банка уделяют огромное внимание банковским инвестициям в ценные бумаги.

Чаще всего банки приобретают ценные бумаги, которые выпускаются на территории России. Также банки приобретают акции предприятий, которые демонстрируют наиболее стабильную работу на рынке. Многие банки стараются вкладывать в покупку портфелей акций предприятий, что

дает им возможность влиять на их деятельность. Вложения банков в ценные бумаги могут производиться как на краткосрочный, так и на долгосрочный период. Обычно, краткосрочные вложения гарантируют ликвидность инвестиционного портфеля банка, а долгосрочные – доходность. Кроме того некоторые банки специализируются на инвестициях в определенный сектор экономики, что позволяет сосредоточиться на более узком круге ценных бумаг.

Управление инвестиционным портфелем банка должно вестись таким образом, чтобы соблюдался баланс между ликвидностью и прибыльностью. Необходимо помнить, что инвестиции банков в ценные бумаги на некоторых этапах могут быть довольно рискованны, но большая часть инвестиционного портфеля должна приносить банку стабильный и надежный доход.

Использованные источники:

1. Горяйнова Е.А., Лебедева К.Ф. Управление инвестиционными рисками в коммерческих банках. Материалы Четвертой межрегиональной научной конференции «Студенческая наука – экономике России». Ставрополь, Северо-Кавказский Государственный Технический Университет, 2011. Том второй.
2. Материалы официального сайта Банка России. Бюллетень банковской статистики № 2 (249) Москва, 2014г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru
3. Материалы официального сайта Банка России. Обзор банковского сектора Российской Федерации №136 февраль 2014 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru

Яхяев Н.Я.
студент 3 курса 1 группы
факультет «Экономика и управление»
направление «Экономика»
профиль подготовки «Менеджмент организации»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный
Институт Народного Хозяйства»
РД, г. Махачкала

ПРОЕКТНОЕ И ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Владельцам бизнеса, планирующим модернизацию производства, стоит серьезно призадуматься о преимуществах проектной формы финансирования. Ведь выделение обособленного проекта и создание профессиональной команды менеджеров в значительной степени поможет убедить потенциальных инвесторов в экономической эффективности вложений.[1]

Одной из важнейших составляющих бизнес- стратегии должно являться понимание заинтересованными сторонами того, каким образом

будет финансироваться бизнес. В зависимости от способа привлечения капитала существуют две основные формы финансирования – долговое и акционерное. Их соотношение во многом определяет стоимость бизнеса, а также финансовую нагрузку (процентные и иные аналогичные им выплаты).

В случае же привлечения долгового финансирования проценты поставщику капитала начисляются независимо от того, прибылен или убыточен бизнес, так же стоит отметить, что существуют два основных подхода к гарантии долга. Во-первых, это собственно гарантии – государства или другой компании, во-вторых, залоговое обеспечение.

Проектное финансирование - форма финансирования на основе активов, при которой фирма финансирует отдельный набор активов на индивидуальной основе. Согласно принципам проектного финансирования, стороны, предоставляющие необходимый капитал, прежде всего оценивают способность проекта стабильно генерировать денежные потоки. Именно эти потоки становятся источником средств для обслуживания и возврата долга и выплаты дохода на капитал, инвестированный в проект.

Таким образом, в проектном финансировании гарантией для поставщика капитала выступает экономический эффект от реализации проекта. Активы также могут обеспечивать поддержку, хотя зачастую их размер несопоставим в принципе со стоимостью проекта.[2]

В классической схеме проектного финансирования, как правило, создается экономически и юридически обособленная проектная компания. У такого подхода есть несколько преимуществ.

Во-первых, работа «с чистого листа» позволяет избежать риска влияния на проект обстоятельств, связанных с «прошлым» компании. Например, с налоговыми претензиями по итогам проверки одного из прошедших периодов или с признанием недействительным важного договора, заключенного несколько лет назад.

Во-вторых, проект становится более прозрачным. Возникает меньше трудностей при определении и планировании денежных потоков, поскольку отсутствует влияние операций, не связанных с проектом. Прозрачность способствует установлению доверия между партнерами и более высокой оценке стоимости проекта. В традиционном финансировании инвестиций основных сторон всего две – это кредитор (инвестор) и заемщик. При проектном же финансировании круг задействованных лиц заметно шире. Перечень возможных участников и их роль в проекте показаны в таблице.

Риск-менеджмент в проектном финансировании[3]

Возможность привлечения финансирования в проект зависит от того, насколько его управляющим удастся убедить инвесторов в том, что риски проекта максимально снижены. Также предельно важно повысить прозрачность управления проектом до приемлемого для инвестора уровня.

В этой связи важно четко ответить на вопрос: «Учтены ли все рискованные факторы, способные повлиять на денежные потоки проекта?» Ведь речь идет о будущих денежных потоках, в наибольшей степени подвергнутых влиянию неопределенности. Общие принципы управления проектными рисками сводятся к следующему. Во-первых, детальный анализ рисков как часть проектного анализа следует проводить на прединвестиционной стадии проекта. Во-вторых, каждый риск должен быть принят стороной, которая способна лучше всех им управлять и контролировать его.

В обычном кредитовании все риски, как правило, полностью берет на себя заемщик. При организации же проектного финансирования риски распределяются между заемщиком, кредитором и, как правило, еще одним участником проекта. Так, управление политическим риском наиболее целесообразно возложить на государственные органы, вовлекая их в проект, например, в качестве его спонсора. Технологические риски можно передать поставщикам оборудования, а рыночные риски – покупателям или связанным с ними сторонам путем заключения специализированных контрактов. При этом в идеале проектная компания не должна брать на себя какие-либо риски. Использование функциональных гарантий участников проекта позволяет обеспечить стабильность будущего денежного потока. Примером таких гарантий может быть заключение меморандумов о взаимопонимании, предоставление партнерами «комфортных писем». С покупателями заключаются договора, «привязывающие» их к проектной компании. Возможно также получение гарантий от спонсоров проекта или государства – о создании на определенный срок специальных условий, способствующих реализации проекта.

Основные финансовые модели в проектном финансировании

Как уже было сказано, ключевым фактором успешности проектного финансирования является денежный поток. Поэтому критически важным является построение соответствующей финансовой модели проекта.

Финансовая модель представляет собой моделирование деятельности проектной компании посредством составления проформ финансовой отчетности. Таким образом, финансовая модель отражает сущность планируемого бизнеса во взаимосвязанных финансовых формах. Эти формы должны быть структурированы и интегрированы в расчет прибыли проекта, его денежных потоков, балансового состояния.[3]

Финансовая модель строится на основании проработанных на стадии планирования допущений относительно ключевых факторов, влияющих на бизнес. При построении финансовых моделей целесообразно ориентироваться на Международные стандарты финансовой отчетности, представляющие собой единый международный финансовый язык инвесторов. Успех проекта во многом зависит от наличия сильной команды

менеджеров, обладающей волей к успеху. Иными словами, от того, насколько профессионально организовано управление проектом и коммуникации между его участниками. Поэтому ко всем функциональным системам компании (логистика, финансы, маркетинг и др.) предъявляются самые жесткие требования.

На стадии проработки проекта:

- отбор и выбор оптимальной структуры проекта;
- организация инженерной и технологической экспертиз;
- бизнес-план, инвестиционный и информационный меморандумы и листы инвестиционных условий;
- «предпродажная подготовка» предприятия.

На стадии осуществления проекта:

- поиск целевых акционеров и инвесторов;
- организация переговоров для достижения наилучших условий финансирования и реализации проекта;
- максимизация стоимости и сокращение затрат.

На постинвестиционной стадии:

- разработка процедур взаимодействия с кредиторами и инвесторами;
- текущее сопровождение по юридическим и финансовым вопросам;
- подготовка регулярных отчетов о состоянии дел в проекте;
- согласование с инвестором системы финансового и управленческого учета, контроллинга, маркетинга, управления персоналом.

Следует отметить, что предпроектные работы требуют серьезных вложений. Они могут достигать 10 и более процентов от стоимости проекта. Однако эти средства, как правило, не рассматриваются инвесторами как собственные вложения инициатора. Их стоимость может быть учтена, только если общий объем денежных средств, вносимых инициатором, весьма значителен. Успешное привлечение инвестора в проект предполагает, что инициатор вложит около 30 процентов от его стоимости. Это будет неоспоримым доказательством серьезности его намерений.

Отметим, что дело не исчерпывается участием инициатора в финансировании. Не имея необходимых специалистов на ключевые позиции, он рискует провалить проект. В то же время целеустремленная и грамотная команда наверняка добьется успеха при наличии хорошей идеи и небольшого капитала.

Использованные источники:

1 Проблемы и перспективы проектного и венчурного финансирования // Современная экономика. Приложение к журналу «Экономические науки» /// - 2010 г.

2 Инвестиции: учебное пособие / Под ред. В.М. Андрей- М.: Проспект, 2010. – 250 с.

- 3 Максимов С. «Проблема проектного и венчурного финансирования РФ»//
Российский экономический журнал. — 2010. — № 1.
- 4 «Проектное финансирование» Учебник за 2009 год.

Оглавление

<i>Сабитова Л.К., Исламов И.Я.,</i> НЫНЕШНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КУРС – ПУТЬ К РАЗОРЕНИЮ	3
<i>Сабитова Л.К., Исламов И.Я.,</i> КТО ГЛАВНЫЙ ИНВЕСТИР ЭКОНОМИКИ?	4
<i>Сабитова Э.У., Запольских Ю.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА НА ПРИМЕРЕ ОАО «ИНТЕГРАЛ»	7
<i>Саввина Е.Е.,</i> ПРИЧИНЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ В ПЕРИОД С 2009-2014 ГГ.	9
<i>Савосина А.В., Яковлева Н.А.,</i> ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	11
<i>Садковой В.П.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЕВРОПЕЙСКИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ.....	15
<i>Саева М., Барынькина Н.П.,</i> ПРОБЛЕМЫ НЕРАВЕНСТВА И БЕДНОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	23
<i>Сейдаметова Л.Р.,</i> ВОПРОС О ВСТУПЛЕНИИ ТУРЦИИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ	26
<i>Сакаева В.Ф., Фазлиева О. А.,</i> ФОРМА ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА - АТТЕСТАЦИЯ	29
<i>Салаватова Ю.Т.,</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН	31
<i>Салехова Т.В.,</i> КОРРУПЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ	34
<i>Салихов М.Р., Исламова З.Р.,</i> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ	37
<i>Салихова С.Ф., Фатхутдинова А.З.,</i> ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОБЪЕКТ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	41
<i>Салихова С.Ф., Копылова Т.В.,</i> ОСОБЕННОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	42
<i>Салихова С.Ф., Фатхутдинова А.З.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	44
<i>Самарин В.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ	47

<i>Самарова Т.К., Мочалова Я.В., ИНФЛЯЦИЯ: ПРИЧИНЫ, ВИДЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ</i>	50
<i>Самко Н.Г., ТРАНСФОРМАЦИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ. В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ</i>	53
<i>Самуйлик Э. Г., ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ РАБОЧЕЙ ДОКУМЕНТАЦИИ АУДИТОРА</i>	59
<i>Санович М.А., МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ОАО «ВЕСНА» Г. КИРОВ</i>	62
<i>Саранцева Е.Г., Зайцева О.А., АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ НА ИЗМЕНЕНИЕ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ</i>	73
<i>Саранцева Е.Г., Чекалдаева Ю.А., АНАЛИЗ ДОХОДОВ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА</i>	77
<i>Саранцева Е.Г., Горбункова А.О., ИССЛЕДОВАНИЕ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ</i>	80
<i>Саяхова Э.В., Сарваева Л.И., АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	84
<i>Саркисова Р. А., Сытник О. Е., ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ</i>	86
<i>Сарксян А.К., ОСНОВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ</i>	90
<i>Сатыбалдыева Л.К., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	94
<i>Сатыбалдыева Л.К., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИСТОЧНИКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «СПОПАТ»</i>	103
<i>Сафарян Л.М., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА В ГРУППЕ КОМПАНИЙ</i>	111
<i>Сафарян Л.М., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА</i>	114
<i>Сафронов А.В., Ермошина Т.В., ПРОБЛЕМЫ ВЗИМАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В РФ</i>	117
<i>Саяхова Э.В., Сафронова С.В., ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	121

<i>Сафуанов А.Н., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНИХ СВЯЗЕЙ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>124</i>
<i>Сачкова А.А., Тарыгина Ю.Н., ВИРТУАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО В МИРЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА</i>	<i>128</i>
<i>Саяхова Э.В., Калимуллина А.Ш., УПРАВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТОВАНИЕМ.....</i>	<i>132</i>
<i>Северякова В.А., ОЦЕНКА СИСТЕМЫ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА ООО «ЛЕТНИЙ САД»</i>	<i>135</i>
<i>Селиванова Д.Г., Шайхутдинова Н.А., ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОФИСА №4597/021 ЧЕКМАГУШЕВСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ №4597 В С. БАКАЛЫ</i>	<i>142</i>
<i>Селиверстова Н.И., ПРЕОБРАЗОВАНИЕ БЮДЖЕТА Г. СОРОЧИНСКА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>144</i>
<i>Селюков М.В., Литвинов К., МИРОВОЙ КРИЗИС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>148</i>
<i>Селюков М.В., Шулякова В.В., ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ВИД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА.....</i>	<i>152</i>
<i>Семенов А.И., ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ.....</i>	<i>155</i>
<i>Семенова Н.Н., ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ): ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</i>	<i>158</i>
<i>Семкина А.А., Уфимцева Л.И., ЛИНЕЙНАЯ МОДЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.....</i>	<i>162</i>
<i>Сергеева С.И., ОЦЕНКА ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ИП ПОПОВОЙ Р. В., МАГАЗИНА АВТОЗАПЧАСТЕЙ «ТЮНИНГ ПСКОВ»</i>	<i>164</i>
<i>Сибэгатуллина Л.Р., Шакертова Р.Ф., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ УСЛУГ ОАО «РОСГОССТРАХ БАНКА»</i>	<i>171</i>
<i>Сиваков И.Е., Шевалдина Е.И., ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЖКХ.....</i>	<i>175</i>
<i>Сивцева А.В., Ушницкая Л.Е., СОСТОЯНИЕ, РАЗВИТИЕ И АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ ПО РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)</i>	<i>181</i>
<i>Сибэгатуллина Л.Р., Шакертова Р.Ф., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	<i>183</i>

<i>Сидоренко О.В., Байдавлетова М.С., ПОЭЛЕМЕНТНЫЙ АНАЛИЗ СПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ К САМОФИНАНСИРОВАНИЮ И НАРАЩИВАНИЮ КАПИТАЛА ПО ДАННЫМ ОТЧЕТНОСТИ.....</i>	<i>189</i>
<i>Сидоренко О.В., Симонова А.А., АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ.....</i>	<i>194</i>
<i>Сидоренко О.В., Байдавлетова М.С., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ.....</i>	<i>200</i>
<i>Сидоренко О.В., Алексашина О.Н., ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗВЯГИНКИ»</i>	<i>205</i>
<i>Сидоренко О.В., Алексашина О.Н., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗВЯГИНКИ» .</i>	<i>208</i>
<i>Симонова А.А., АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЕРХОВСКОГО РАЙОНА ЗАО «СЛАВЯНСКОЕ».....</i>	<i>211</i>
<i>Симченков Д.О., ОСОБЕННОСТИ И РОЛЬ МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ</i>	<i>216</i>
<i>Сиренко О.В., РОЛЬ ФИНАНСОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.....</i>	<i>220</i>
<i>Саяхова Э.В., Ситдикова А.М., МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>224</i>
<i>Ситникова О.С., ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ</i>	<i>228</i>
<i>Скворцова Ю.Н., Пронина О. Р., ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОАО «КРАСНОСЛОБОДСКИЙ РАДИОЗАВОД».....</i>	<i>232</i>
<i>Скиперская Е.В., ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА.....</i>	<i>239</i>
<i>Смирнова И.А., ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВ С КОРПОРАЦИЯМИ СФЕРЫ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ</i>	<i>243</i>
<i>Смирнова О.О., ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ: ВОПРОСЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ</i>	<i>248</i>
<i>Смирнов О.А., РЕГУЛИРОВАНИЕ АЭРОПОРТОВОЙ СЕТИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ</i>	<i>250</i>
<i>Смирнов О.А., РАЗВИТИЕ НИЗКОБЮДЖЕТНЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК В РОССИИ: ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ</i>	<i>254</i>

<i>Смотрова Е.Е., Смирнова Т.В.,</i> ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	259
<i>Смышляев В.А.,</i> ИННОВАЦИИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	264
<i>Смышляев В.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	271
<i>Смышляев В.А.,</i> ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ УСЛОВИЙ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	278
<i>Смышляев В.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ.....	284
<i>Соболева О. А.,</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В РОССИИ	298
<i>Сокирко Е. Ю.,</i> АНАЛИЗ МУЗЫКАЛЬНОГО РЫНКА РОССИЙСКОГО ШОУ-БИЗНЕСА	305
<i>Соколова Ю.В.,</i> ПЛАНИРОВАНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВА РУКОВОДИТЕЛЕЙ В ОРАГНИЗАЦИИ	309
<i>Соколова М.Ю., Грицай С.О.,</i> ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ МАШИН В ДОМАШНИХ УСЛОВИЯХ И В БИЗНЕСЕ	310
<i>Солдатова М.С.,</i> ВЛИЯНИЕ ЦЕРКВИ НА ГОСУДАРСТВО: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ	315
<i>Сорокин М.В.,</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КРУПНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	316
<i>Сорокина К., Мингазова З.Р.,</i> АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ МОЛОДЕЖИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОГО РЕСУРСА РАЗВИТИЯ СТРАНЫ	321
<i>Соснина Н. В.,</i> ЧТО ТАКОЕ КЛАСТЕРНАЯ ЭКОНОМИКА, И НАСКОЛЬКО ОНА АКТУАЛЬНА ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ?	327
<i>Сотникова Е. Г.,</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ВУЗЫ ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ БИЗНЕС-СТРУКТУР	330
<i>Сотникова Е. Г.,</i> СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО БИЗНЕС-СТРУКТУР И ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ	333
<i>Спирин И.П.,</i> ОСОБЕННОСТИ УЧАСТИЯ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА В РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ	336
<i>Спицына Е.Ю., Филитович А.В.,</i> ВЛИЯНИЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА РЫНОК САХАРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	342

<i>Старикова М.С.</i> , ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ	346
<i>Старикова М.С.</i> , ГЧП И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.....	354
<i>Старикова М.С.</i> , КАДРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	361
<i>Старикова М.С.</i> , КЛАСТЕРНОЕ РАЗВИТИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ	368
<i>Старикова М.С.</i> , РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТРУКТУРНЫЙ ПРИНЦИП ОРГАНИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ.....	374
<i>Старикова М.С.</i> , ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА.....	378
<i>Старикова М.С.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	383
<i>Старикова М.С.</i> , НЕКОТОРЫЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ НОВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МАТРИЦЫ ПРОРЫВНОГО РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА И БАЙКАЛЬСКОГО РЕГИОНА	388
<i>Старикова М.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ CRM-СИСТЕМ	396
<i>Старикова М.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ERP-СИСТЕМ	398
<i>Старикова М.С.</i> , АНАЛИЗ УСЛУГ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА.....	401
<i>Старикова М.С.</i> , ЗАДАЧИ АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	405
<i>Старикова М.С.</i> , ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ.	411
<i>Старикова М.С.</i> , РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ	417
<i>Старикова М.С.</i> , ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ (ТОР) НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ И БАЙКАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫХ ЗАДАЧ.....	422
<i>Старикова С.С., Буйная Г.В., Кажаяева Ю.Д.</i> , НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	429
<i>Старостина Н.А., Комкова А.В., Артюхина М.М.</i> , МЕТОДЫ ЭЛИМИНИРОВАНИЯ В СПЕКТРЕ ПРИЕМОВ ИЗМЕРЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	432

<i>Старых К.Н., Тарханова Е.А., КРЕДИТНЫЙ РИСК КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И УПРАВЛЕНИЕ ИМ.....</i>	<i>435</i>
<i>Стенищева О. Б., МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ КАК ФАКТОР МИНИМИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....</i>	<i>439</i>
<i>Степанова В.А., СОЦИАЛЬНЫЕ КОНФЛИКТЫ ПО РАЛЬФУ ДАРЕНДОРФУ И СПОСОБЫ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ</i>	<i>443</i>
<i>Степанова В.А., ВЛИЯНИЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНФЛИКТОВ НА МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СТУДЕНТОВ.....</i>	<i>445</i>
<i>Степанова В.В., Серебрякова Е.А., РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОМ</i>	<i>447</i>
<i>Степанова А.А., Давыдова О.Г., КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ</i>	<i>451</i>
<i>Степура И.В., ОБЩЕСТВЕННЫЙ КРИЗИС НОЯБРЬ 2013 – ФЕВРАЛЬ 2014 ГГ. В УКРАИНЕ И ЕГО ОТРАЖЕНИЕ НА НАЦИОНАЛЬНОМ ТЕЛЕВИДЕНИИ</i>	<i>457</i>
<i>Стешенко Е.А., ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....</i>	<i>472</i>
<i>Столярчук А.А., ЗАДАЧИ И ЦЕЛИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....</i>	<i>475</i>
<i>Сторожко А.В., ПРОБЛЕМА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....</i>	<i>478</i>
<i>Стручкова Ю.А., КОНФЛИКТ ВЕРУЮЩИХ И НЕВЕРУЮЩИХ ВОКРУГ ГОСУДАРСТВА И ЦЕРКВИ.....</i>	<i>483</i>
<i>Стукова Ю.Е., Дудник Т.А., ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ</i>	<i>484</i>
<i>Ступникова А.Д., ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>493</i>
<i>Ступникова А.Д., ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ПРОМСТРОЙ –СК».....</i>	<i>496</i>
<i>Субхангулов Р.Э., ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ ИГР ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ</i>	<i>500</i>
<i>Суева Ю.В., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ УРОВНЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В РАЗВИТИИ РЕГИОНА.....</i>	<i>504</i>
<i>Сулейманова К.Р., ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ КУЛЬТУРА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, ЭЛЕМЕНТЫ, ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КУЛЬТУРЫ</i>	<i>508</i>

<i>Сунагатуллина Р.Х., Исламова З.Р., ПРОБЛЕМЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>514</i>
<i>Сухарева Н. В.. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК.....</i>	<i>516</i>
<i>Сухова Е.А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ</i>	<i>525</i>
<i>Сушко А.В., Ермалюк А.А., МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ЗАКАЗ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В Г.ЮРГА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЮСТРОЙ»)</i>	<i>529</i>
<i>Сысоева С.В., Рожков В.Г., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ В 2012-2014ГГ.</i>	<i>532</i>
<i>Сысоева Т.А., ИНФЛЯЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ</i>	<i>535</i>
<i>Тагарифуллина А.В., Балашов Е.В., СОВРЕМЕННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОУ</i>	<i>540</i>
<i>Тагиева Д. И., СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА</i>	<i>541</i>
<i>Тагирова З.М., АНАЛИЗ МЕТОДИКИ ХЕДЖИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ РФ.....</i>	<i>544</i>
<i>Тагирова З.М., РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ.....</i>	<i>548</i>
<i>Тайгибова З.М., ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>551</i>
<i>Тайгибова З.М., РАЗВИТИЕ НАДЗОРА ЗА БРОКЕРСКО-ДИЛЕРСКИМИ КОМПАНИЯМИ.....</i>	<i>556</i>
<i>Тайгибова З.М., МОДЕРНИЗАЦИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВ РЕГИОНОВ РОССИИ</i>	<i>559</i>
<i>Таймасханова М.Х., РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ ВЕЛИКОБРИТАНИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ И СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ</i>	<i>563</i>
<i>Таймасханова М.Х., ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ</i>	<i>568</i>
<i>Таминдарова А.Р., Салихова С.Ф., КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....</i>	<i>570</i>
<i>Тарасова Т.В., РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОИСКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ</i>	<i>573</i>
<i>Татарханова А.З., ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ.....</i>	<i>577</i>

<i>Татарханова А.З., РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДАГЕСТАНА НА ЭТАПЕ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>579</i>
<i>Татуйко А.В., Николаева А.А., ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОШЛИНЫ В РОССИИ</i>	<i>583</i>
<i>Тельцова Ю.Н., РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>587</i>
<i>Терсакова А.А., Костенко А.А., ХАРАКТЕРИСТИКА ЭТНОПЕДАГОГИЧЕСКОГО СЕМЕЙНОГО ВОСПИТАНИЯ В РОССИИ</i>	<i>592</i>
<i>Терсакова А.А., Андриенко Н.К., ОСОБЕННОСТИ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ ПОДРОСТКОВ В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ СЕМЕЙ.....</i>	<i>595</i>
<i>Тешаев Д., Филиппова И.А., ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ</i>	<i>603</i>
<i>Тешаев Д.М., Шигабетдинова Г.М., ОБЩЕСТВЕННО ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ. АНАЛИЗ ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОГО ИЗДАНИЯ – НЕЙТРАЛЬНЫЙ ТУРКМЕНИСТАН.....</i>	<i>606</i>
<i>Тимершина К.Ю., НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ ЛИЗИНГА.....</i>	<i>611</i>
<i>Тимофеева К.Б., ЛИДЕРСТВО В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.....</i>	<i>619</i>
<i>Тимохин А.Б., О РОЛИ ПЫСКОРСКОГО МОНАСТЫРЯ В ХОЗЯЙСТВЕННОМ ОСВОЕНИИ ВЕРХНЕКАМЬЯ В XVI-XVIIВ</i>	<i>622</i>
<i>Тихон О.В., Бруй К.В., ПРОБЛЕМА ДЕМПИНГА В СОВРЕМЕННОМ АУДИТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>624</i>
<i>Ткацкая Г.А., РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>627</i>
<i>Толмачёва А.А., Концевич Г. Е., ЛИДЕРСТВО И СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ..</i>	<i>630</i>
<i>Толмачёва А.А., Концевич Г. Е., ВНЕШНЯЯ И ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА МЕНЕДЖМЕНТА.....</i>	<i>633</i>
<i>Толстова М.С., Кононыхина А.Д., ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЖИЗНИ НОВЫХ ВИДОВ СПОРТА</i>	<i>636</i>
<i>Толстыженко К.В., Фархутдинова Л.Н., ПУТИ ПОВЕШЕНИЯ ПРОФЕССИНАЛИЗМА И КОМПЕТЕНТНОСТИ КАДРОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....</i>	<i>641</i>
<i>Толстыженко К.В., Сакаева В.Ф., ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ</i>	<i>644</i>
<i>Томтосов А.Ф., СОВРЕМЕННЫЕ ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ АОУ РС(Я) ДПО</i>	

«ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ»	647
<i>Торосян В.В.</i> , ЛИЗИНГ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	651
<i>Тоторкулов И.И., Калашикова Е.Ю.</i> , ПРОБЛЕМЫ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ.....	654
<i>Тренихин А.П., Барановский А. Г.</i> , ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕГО (ПРЕДПРИЯТИЯ) РАЗВИТИЯ	658
<i>Трифорова Л. В., Трифонов Н. И.</i> , ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК УСЛОВИЕ БЛАГОПОЛУЧИЯ РЕГИОНА	676
<i>Трифорова Е.Г.</i> , НЬЮАНСЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	682
<i>Трутнева Е. В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	685
<i>Трушина Т. С., Скрипниченко Ю.С.</i> , ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ СТАТИСТИКИ В СТАВРОПОЛЬСКОЙ ГУБЕРНИИ	688
<i>Туголукова М.В.</i> , ДЕНЕЖНО_КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ РФ: НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕМЕН.....	694
<i>Тунавов С.Т.</i> , АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ И РИСКА	697
<i>Тычина Н.А., Данышина А.С.</i> , ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ...	700
<i>Тычина Н.А., Елисеева Е.В.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА В РОССИИ	703
<i>Тычина Н.А., Розлач Ю.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ.....	707
<i>Уарова Н.Н.</i> , АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ РФ И РС(Я).....	710
<i>Уварова М.В.</i> , К ВОПРОСУ О ФИНАНСИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА И БЮДЖЕТОВ СУБФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	713
<i>Угаров В.М.</i> , РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА РЫНКЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ	721
<i>Уколова Н. В., Новикова Н. А.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА БИОТОПЛИВА В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	724

Улитин И. Н., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ	730
Ураев Р.Р., Кашибеева С. В., КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ.....	733
Ураев Р.Р., Калимуллина Э.М., СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	735
Ураев Р.Р., Крылова Е.В., ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ.	738
Ураев Р.Р., Михайлова Е.С., КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РБ	740
Урманова А.А., Мингазова З.Р., ОБЪЕДИНЯЯ УСИЛИЯ.....	742
Устаалиев М.М., РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ.....	747
Устинова А.С., МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....	750
Устинова А.С., ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СФЕРЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ	754
Учайкина Е.В., КЛАСТЕРИЗАЦИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ	757
Файзуллина Д.Ф., Саяхова Э.В., УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	761
Файзуллина Р.Р., ТРУДОВАЯ ЗАНЯТОСТЬ МОЛОДЕЖИ В РБ: ДИНАМИКА, ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ (НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ДАННЫХ СТАТИСТИКИ).....	763
Файзуллина Р., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТКИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН В ОБЛАСТИ ТРУДОВОЙ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ.....	768
Файзуллина Л.Н., Селезнева А.Х., АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН И ГОРОДА УФА.....	770
Фалина Н. В., Криворотенко А. В., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ	773
Фалина Н.В., Саркисова Д.Э., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ	777

<i>Фалина Н.В., Кумпан А.Н., РОЛЬ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ КРЕДИТОВАНИИ</i>	<i>781</i>
<i>Фалина Н.В., Петрова А.Ю., МЕСТО И РОЛЬ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ</i>	<i>785</i>
<i>Фалина Н.В., Кумпан А.Н., РОЛЬ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ КРЕДИТОВАНИИ</i>	<i>789</i>
<i>Фаррахов А.Р., Латыпова Л.Ш., ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНАМИ ЗАПИСИ АКТОВ ГРАЖДАНСКОГО СОСТОЯНИЯ</i>	<i>793</i>
<i>Фаррахов А.Р., Табанаков В.М., ХАРАКТЕРИСТИКА УЧАСТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>795</i>
<i>Фаррахов А.Р., Каюмова Л.М., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ.....</i>	<i>798</i>
<i>Фаррахов А.Р., Плотникова Д.Д., К ВОПРОСУ О ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>801</i>
<i>Фаррахов А. Р., Сафина Т.В., АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>804</i>
<i>Фархутдинова Л. Н., Белоусова Е. А., МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОРТАЛА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>810</i>
<i>Фатулаева И.А., СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....</i>	<i>811</i>
<i>Фатхуллина А.Ф., ЗНАЧЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>814</i>
<i>Фатхуллина А.Ф., СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОТНОШЕНИЯ К СВОЕМУ ЗДОРОВЬЮ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЁЖИ ГОРОДА УФЫ</i>	<i>819</i>
<i>Фатхутдинова А.З., Салихова С.Ф., АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ..</i>	<i>822</i>
<i>Фатыхова Г.А., Саяхова Э.В., РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ</i>	<i>824</i>
<i>Фахритдинов Н.Ю., Ибрагимов Н.З., ЛОББИ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬНАЯ ДЕМОКРАТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>828</i>
<i>Фахритдинов И.Ю.,Камакаев Р.Р., СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>829</i>

<i>Фазрахманов И.И., Фахруллин А.Р., АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА.....</i>	<i>831</i>
<i>Федоров А.В., Попова П. А., Комлецов А. М., ОЦЕНКА АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>834</i>
<i>Федорова С.Н., Крюкова А.А., О ПРОБЛЕМАХ ДОНОРСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ.....</i>	<i>838</i>
<i>Федорова Т.В., ЮРИДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИНВЕСТИЦИОННОГО НАЛОГОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....</i>	<i>840</i>
<i>Федосова М.Н., Корнев А.М., ОЦЕНКА РИСКОВ ТИПОВОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ МОНТЕ-КАРЛО.....</i>	<i>846</i>
<i>Федюнина А.А., Патронова Ю.Г., Марченко Е. В., РОЛЬ ИМИДЖА ТЕРРИТОРИИ В ОЦЕНКЕ ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>853</i>
<i>Федянина М.В., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>856</i>
<i>Филимонова Г.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>859</i>
<i>Филимонова О.О., КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ ПО ОКАЗАНИЮ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ ...</i>	<i>864</i>
<i>Филиппова И.А., Полежайкина А.Е., ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ</i>	<i>866</i>
<i>Филиппова В.К., ВНУТРИЛИЧНОСТНЫЕ КОНФЛИКТЫ.....</i>	<i>870</i>
<i>Филиппова В.К., СЕМЕЙНЫЕ КОНФЛИКТЫ.....</i>	<i>871</i>
<i>Филиппова Л. В., САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА КАК ФАКТОР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ВЫПУСКНИКА</i>	<i>872</i>
<i>Филиппова И.А., Зотова М.С., НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ.....</i>	<i>875</i>
<i>Филичкина Ю.Ю., Кормилицына И.С., ПОРЯДОК ОТКРЫТИЯ И ВЕДЕНИЯ ЛИЦЕВЫХ СЧЕТОВ В УПРАВЛЕНИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПО РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ.....</i>	<i>878</i>
<i>Филичкина Ю.Ю., Кормилицына И.С., ОРГАНИЗАЦИЯ КАЗНАЧЕЙСКОГО ИСПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ПО РАСХОДАМ</i>	<i>886</i>
<i>Филиппова И.А., Ишмукова А.А., ИЗМЕНЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОСТРАНСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ</i>	<i>895</i>
<i>Фиронова А.В., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ В РОССИИ.....</i>	<i>899</i>

<i>Фролова И. Р.</i> , СТАНДАРТИЗАЦИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	903
<i>Хабирова Г.И., Салихова С.Ф.</i> , РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАНА	906
<i>Хабирова Э.Р., Саяхова Э.В.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	908
<i>Хажина Р.У.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ТЕКУЩИМИ ЗАТРАТАМИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ ...	910
<i>Хажина Р.У., Габитова Н.К.</i> , ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	912
<i>Хазгалиева А.О., Ураев Р.Р.</i> , РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	914
<i>Хизриева А.Х.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФОНДОВОГО РЫНКА В РОССИИ.....	917
<i>Хайбулаев А.Х.</i> , ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	920
<i>Хайбулаев М.Т.</i> , ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	924
<i>Хайруллина А.Д., Саяхова Э.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК.....	928
<i>Хайруллина А.Д., Саяхова Э.В.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	931
<i>Хакимжанова Э.И., Ураев Р.Р.</i> , ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ	934
<i>Хакимова О.К., Мирюшкина Ю.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	938
<i>Хакимова Э.Р., Юнусбаева С.Ф.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	941
<i>Халикова А.А., Говако И. Б.</i> , МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РФ	942
<i>Халитов М-Г.А.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И СУЩНОСТЬ ИНФЛЯЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	946
<i>Халиуллина Д.Р.</i> , РАЗВИТИЕ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»	949
<i>Хаматдинова З. А., Саяхова Э. В.</i> , ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ	951

<i>Хананнова Т.Р., Валитова М.И.,</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГРАЖДАНСТВА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	954
<i>Ханнанова Т.Р., Сагидуллина К.Т.,</i> ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	957
<i>Харитонов А.О., Руднева М.Д., Джсек Л.Н.,</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	959
<i>Харитонов М.Я.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕГИОНЕ.....	968
<i>Хасанова Э.Р., Говако И.Б., Хатмуллина Л.Р., Макарова К.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В РОССИИ.....	972
<i>Хачатурова Р.Э.,</i> ПРОБЛЕМАТИКА РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ МСФО ПО ФИНАНСОВЫМ ИНСТРУМЕНТАМ (IFRS 9, IFRS 7) БАНСКОВСКИМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ В РОССИИ	975
<i>Хвалынский Д.С.,</i> ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ В РАМКАХ НОВОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД.....	979
<i>Хизбуллина Э.И., Запольских Ю.А.,</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ООО СП «ПАРТНЕР» КИГИНСКОГО РАЙОНА РБ	982
<i>Хиникадзе Т.А.,</i> МАРКЕТИНГ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ.....	984
<i>Хисамов Т.Т., Запольских Ю.А.,</i> ВЛИЯНИЕ АКЦИЗОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА РФ	987
<i>Хисамутдинов Р.Х., Гарифуллина А.Ф.,</i> ИНФОРМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА	989
<i>Хисамутдинов Р.Х., Гарифуллина А.Ф.,</i> ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	991
<i>Хитрая А.П., Паришутич О.А.,</i> ЕВРОРЕГИОНЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	993
<i>Хлопунова О.В.,</i> ЛИЗИНГОВАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ	996
<i>Максим Х., Филиппова И. А.,</i> ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЫНОК.....	1003
<i>Храменко К.В.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1004

<i>Храмова Ю. Н.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА	1007
<i>Хутова И.М., Климова Н.В.</i> , РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА И ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ЕГО РАЗВИТИЕ В РОССИИ.....	1009
<i>Хухаркин М. В.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА.....	1015
<i>Хухаркин М. В.</i> , ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ ПРОЦЕССА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	1018
<i>Цветкова К. В., Филиппова И. А.</i> , КОВОРКИНГ КАК НОВАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ БИЗНЕСА	1020
<i>Цветкова К.В., Шигабетдинова Г.М.</i> , ФЕНОМЕН УТРЕННИХ ИНФОРМАЦИОННО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ТЕЛЕПЕРЕДАЧ	1023
<i>Цицкиев О.М., Новоселов Ю.А.</i> , РОЛЬ ПАЙЩИКОВ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ.....	1028
<i>Цымбалова А.В., Сытник О.Е.</i> , РАСХОДЫ КОМПАНИИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МСФО.....	1032
<i>Черенков В.Г.</i> , НАЛОГИ С НАСЕЛЕНИЯ И ИХ РОЛЬ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ	1034
<i>Черкасова Т.В.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ УКРАИНСКИЕ КОНФЛИКТЫ: РЕАЛИИ И «ВАЖНЕЙШИЕ УРОКИ»	1036
<i>Черниченко Ю. В., Мочалова Я. В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	1039
<i>Чернов В.А.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЕКТНОГО ПРИНЦИПА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	1043
<i>Чернов С. А.</i> , ПАРТНЁРСТВО МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ	1046
<i>Чернова М.Г.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	1049
<i>Чернова О.А.</i> , АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В КОНТЕКСТЕ ИМПЕРАТИВОВ МОДЕРНИЗАЦИИ	1058
<i>Чернова О. А., Костина Н.Ю.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В ЮЖНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ	1063
<i>Чеснокова О.С.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СПОСОБОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ.....	1071

<i>Чжочао Юй</i> , КИТАЙСКО-РОССИЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ПРИМЕР РАВНОПРАВНЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ КРУПНЫМИ СТРАНАМИ	1074
<i>Чижаева М. Е., Шутько Л.Г.</i> , ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМОВ СТРАТЕГИИ «ИННОВАЦИОННОГО ПРОРЫВА» В РОССИИ	1079
<i>Чистякова С.С., Исламова З.Р.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ.....	1083
<i>Чистякова В.И.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ СИБИРИ	1084
<i>Чубанова Д.В.</i> , РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ	1092
<i>Чугунова О.А.</i> , ПЛАНИРОВАНИЯ В КОНТРОЛЛИНГЕ	1095
<i>Чугунов В.И., Козабаранова О.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОЖИВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	1099
<i>Чумакова Ю.И., Мосейко В.О.</i> , РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НОЧУ ДПОС «АКАДЕМИК»	1102
<i>Чупалаев М.Р.</i> , МОТИВАЦИЯ И БЮДЖЕТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	1108
<i>Чупахина Е.Ю., Волынищикова М.Н., Хохлова Н.В.</i> , РАЗВИТИЕ АГРОТУРИЗМА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	1111
<i>Чучайцева А. Л.</i> , ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	1115
<i>Шавкунова М. Д.</i> , ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ОТРАСЛЬ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	1117
<i>Шадченко Н.Ю.</i> , О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СЕТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1119
<i>Шайсултанов Д.Р.</i> , РЕГУЛИРОВАНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.....	1122
<i>Шайхутдинова Н. А., Зиангирова А. Р., Фатхуллина Д. Д.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1125
<i>Шайхутдинова А.Р., Селезнева А.Х.</i> , АНАЛИЗ ЗАКОНА О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ НА ПРЕДМЕТ КОРРУПЦИОГЕННОГО ФАКТОРА	1127
<i>Шайхутдинова Н.А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО “КОРУНД.....	1128

<i>Шайхутдинова Н. А., Ганеева Г. Т.,</i> О СОСТОЯНИИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В РФ	1131
<i>Шайхутдинова Н.А.,</i> ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ.....	1133
<i>Шайхутдинова Н.А., Резяпова Г. З.,</i> ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	1135
<i>Шакирова А.А.,</i> МЕТОДИКА АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	1138
<i>Шакирова А.И., Саяхова Э.В.,</i> МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	1140
<i>Шакирова А.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА, ПЛАНИРОВАНИЯ. ОЦЕНКА (ПОКАЗАТЕЛИ) ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА.....	1143
<i>Шакирова Л.Р.,</i> ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО. ПЕРВЫЕ УРОКИ.....	1145
<i>Шакирова Ю. И., Голубева С.А.,</i> ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	1149
<i>Шалимова Н.Д.,</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РЕЧИЦА».....	1152
<i>Шалимова А.Д.,</i> АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «РЕЧИЦА».....	1155
<i>Шалимова А.Д.,</i> РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РЕЧИЦА»	1159
<i>Шалимова Н.Д.,</i> АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНА НА ПРИМЕРЕ ООО «РЕЧИЦА».....	1162
<i>Шанина А. В., Шутько Л. Г.,</i> АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА УГЛЯ	1165
<i>Шаповал Ж.А.,</i> СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА НАРКОСИТУАЦИИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ	1168
<i>Шарафутдинова Г.Р., Запольских Ю.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	1177
<i>Шарафутдинов А.Г., Бударина Я.С.,</i> КОМПЬЮТЕРНЫЕ СЕТИ. ВИДЫ КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЕЙ.....	1180
<i>Шарипова Г.Р., Саяхова Э.В.,</i> ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ.....	1182

<i>Sharipova E.Y., Farhutdinova L.N., THE MEANING OF THE WORD OPEROGRAMMA IN THE DOCUMENT'S PROCESSING OF GOVERNMENT'S ORGAN.....</i>	1184
<i>Sharipova E.Y., Farhutdinova L.N., AUTOMATIC OF DOCUMENT'S PROCESSING IN AGRICULTURE IN THE RUSSIAN FEDERATION</i>	1186
<i>Шаталова О.И., Тельнова Н.Н., ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА.....</i>	1187
<i>Шаталова О.И., Тельнова Н.Н., ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ СЕГМЕНТАЦИИ РЫНКА РАСТЕНИЕВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ</i>	1191
<i>Шахламазова А.Ш., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА</i>	1194
<i>Шахмандаров Н.М., ИСЛАМСКИЕ БАНКИ.....</i>	1198
<i>Шахмарданова А.Х., Ураев Р.Р., СПЕЦИФИКА ПОСТУПЛЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ СЛУЖБУ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.....</i>	1201
<i>Шеверяева А.Ю., АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ООО «ФИРМА ОКА».....</i>	1204
<i>Шеверяева А.Ю., АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОРЛОВСКОГО РАЙОНА ООО «ФИРМА ОКА»</i>	1210
<i>Шевцова О.Н., Бекмурзаева М.А., Толубаева А.М., РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КЛАСТЕРА КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД.....</i>	1216
<i>Шевченко Ю.В., Ибрагимов У.Ф., ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА</i>	1218
<i>Шершенюк Ю.С., АУТСОРСИНГ – ПУТЬ К ВОЗРОЖДЕНИЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ</i>	1220
<i>Шефер О.В., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ИГОРНЫЙ БИЗНЕС В ПРИМОРСКОМ КРАЕ.....</i>	1223
<i>Шинкарчук С. А., ОЦЕНКА ТРАНСФОРМАЦИЙ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОГЕНЕЗА</i>	1226
<i>Широбоков А.В., ПРЕПЯТСТВИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА УРОВНЕ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	1234
<i>Шихшабекова Х.М., ЕВРООБЛИГАЦИИ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ</i>	1239

<i>Шихшабекова Х.М.,</i> О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....	1242
<i>Шишова Л.И., Моисеева И.М.,</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1246
<i>Шкитин Н.И.,</i> ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА В РОССИИ.....	1249
<i>Шлыкова М.А.,</i> ФЕНОМЕН ГРУППОВОГО ДАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ ГРУППЫ.....	1252
<i>Шмигирилова Л.Н.,</i> ОСОБЕННОСТИ КРАУДСОРСИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	1256
<i>Шмырёва И.А.,</i> РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА.....	1259
<i>Шорохова А.А., Хизбуллина Г.З.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ	1263
<i>Штирна С.А.,</i> ТЕХНИЧЕСКИЙ СЕРВИС НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ С БОЛЬШИМ ПАРКОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, СТАВКА НА РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННИЕ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1271
<i>Штирна С.А.,</i> ТЕХНИЧЕСКИЙ СЕРВИС НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ С БОЛЬШИМ ПАРКОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, СТАВКА НА РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННИЕ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1273
<i>Шутько Л. Г.,</i> РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ И РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРА ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В КУЗБАССЕ	1276
<i>Шутько Г.Н., Зарипов И.И.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	1279
<i>Шутько Л.Г., Мазалов С.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭНЕРГОТАРИФОВ В РОССИИ (СИСТЕМА RAB)	1282
<i>Щебалева П.Е.,</i> СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ.....	1285
<i>Юкляевских М.В.,</i> ВЛИЯНИЕ ОБЩЕМИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТОРГОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СИБИРСКОГО РЕГИОНА	1287
<i>Юнусбаева В.Ф., Иванов А.С.,</i> ХАРАКТЕРИСТКА ВНЕШНИХ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В РФ	1290
<i>Юнусова Э.А., Саяхова Э.В.,</i> РОЛЬ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ	1292

<i>Юрченкова М.А.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ	1295
<i>Юсупов А.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ	1298
<i>Юшина М.С.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ.....	1301
<i>Ягафарова А.Р., Минеева В.М.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КАК СПОСОБ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ	1304
<i>Яковлева Н.А., Ретина О.А.</i> , АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДЕНЕЖНО- КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ БАНКОМ РОССИИ	1307
<i>Яковлева Н.А., Сунозова О.А.</i> , ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОТ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ С ПОМОЩЬЮ ИНДЕКСНОГО МЕТОДА АНАЛИЗА	1311
<i>Яковлева Н.А., Сунозова О.А.</i> , КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ НА ПРИМЕРЕ ЗАВИСИМОСТИ УРОЖАЙНОСТИ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ ОТ ДОЗЫ ВНЕСЕНИЯ УДОБРЕНИЙ В ХОЗЯЙСТВАХ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	1314
<i>Яковлева Н.А., Савосина А.В.</i> , АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «РОДНЫЕ ПРОСТОРЫ»	1318
<i>Яковлева Н.А., Большакова В.О.</i> , АНАЛИЗ ВАЛОВОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПОСЕВНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР	1320
<i>Яковлева Н.А., Сунозова О.А.</i> , ДИСПЕРСИОННЫЙ АНАЛИЗ НА ПРИМЕРЕ ВЛИЯНИЯ ЭНЕРГОБЕСПЕЧЕННОСТИ НА УРОЖАЙНОСТЬ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	1322
<i>Яковлева Н.А., Воронина М.А.</i> , ДИНАМИКА УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	1326
<i>Яковлева Н.А., Сдобнов А.С.</i> , АНАЛИЗ ПРИРОДНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ВЫРАЩИВАНИЯ ЗЕРНА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	1328
<i>Яковлева Н.А., Сдобнов А.С.</i> , АНАЛИЗ ВАРИАЦИОННОГО РЯДА УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР.....	1331
<i>Яковлева Н.А., Сдобнов А.С.</i> , ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР	1334
<i>Яковлева Н.А., Гончарова Н.М., Жолудева Н.С.</i> , АНАЛИЗ ТЕМПОВ ИНФЛЯЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	1338

<i>Якушев И.И.</i> , ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ РФ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОНДОВОГО РЫНКА	1341
<i>Якушев И. И.</i> , МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ФРАНЦИИ).....	1345
<i>Якушева Т. В., Якушев И.И.</i> , КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ – ОБЩЕПРИЗНАННЫЙ ПРИНЦИП УГОЛОВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ.....	1347
<i>Янбулатова Л.Р., Саяхова Э.В.</i> , ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ В ООО «КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ № 2» Г. ДАВЛЕКАНОВО.....	1350
<i>Янтилина Л.З.</i> , ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ РЕКЛАМЫ НА СОЗНАНИЕ ЧЕЛОВЕКА	1352
<i>Яхиева Г.Р.</i> , БАНКОВСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ И СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ.....	1355
<i>Яхяев Н.Я.</i> , ПРОЕКТНОЕ И ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	1366