

НАУЧНЫЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
28 апреля 2014 г.**

**Уфа
АЭТЕРНА
2014**

УДК 00(082)
ББК 65.26
А 33

Ответственный редактор:
Сукиасян А.А., к.э.н., ст. преп.;

А33 Актуальные проблемы экономического развития: сборник статей Международной научно- практической конференции (28 апреля 2014 г, г. Уфа).
- Уфа: Аэтерна, 2014. – 346 с.
ISBN 978-5-906763-10-5

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции **«Актуальные проблемы экономического развития»**, состоявшейся 28 апреля 2014 г. в г. Уфа.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 00(082)
ББК 65.26

ISBN 978-5-906763-10-5

© Коллектив авторов, 2014
© ООО «Аэтерна», 2014

ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ФАКТОРЫ ЕЕ РОСТА

Прибыль, известнейшая с давних времен категория, получила новое содержание в условиях современного экономического развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала организаций. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного управления формированием прибыли и выявление факторов ее роста.

Представляя собой конечный финансовый результат, прибыль является основным показателем в системе текущих целей организации. Очевидная значимость показателя прибыли проявляется в том, что это понятие введено в ряд законодательных актов, являющихся ключевыми для ведения бизнеса.

Ведущее значение данного финансового показателя еще не означает его уникальности и универсальности. Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в отдельных хозяйствующих субъектах преобладает стремление извлечь высокую прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и социальному развитию коллектива. Более того, нередки случаи получения "незаработанной" прибыли, т.е. образующейся не в результате эффективной хозяйственной деятельности, а путем изменения, например, структуры выпускаемой продукции, отнюдь не в интересах потребителей. Вместо производства низкорентабельной, но имеющей большой спрос продукции, организации увеличивают производство более выгодной для них и более дорогой высокорентабельной продукции. В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продукцию. Все это приводит к росту объема денежной массы в обращении, не обеспеченной товарными ресурсами. Отсюда — дальнейший рост цен, инфляции, а следовательно, эмиссии денег. Таким образом, абсолютное увеличение прибыли не всегда объективно отражает повышение эффективности производства.

Для реальной оценки уровня прибыльности организации существуют методы комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. Эти методы могут использоваться налоговыми, кредитными и финансовыми учреждениями, органами контроля, арбитража и др., т.е. теми звеньями, которые взаимодействуют с данным хозяйствующим субъектом. Кроме того в числе экономических показателей эффективности предпринимательской деятельности используются показатели рентабельности. Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то рентабельность — это относительный показатель интенсивности производства, так как отражает уровень прибыльности относительно определенной базы.

Прибыльность понимается как возможность и способность бизнеса «делать прибыль». Поскольку показателей прибыли много, рассуждения ведутся, прежде всего, с позиции собственников фирмы, играющих ключевую роль в судьбе бизнеса. Для них базовой

результатной характеристикой является чистая прибыль; именно этот показатель рассматривается ими как один из основных критериев успешности функционирования фирмы. Чистая прибыль — это разность доходов и расходов, понимаемых в обобщенном смысле. Отсюда с очевидностью следует, что соответствующий комплекс процедур оценки и управления прибылью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы повышению доходов и снижению расходов.

Факторы роста прибыли предприятия подразделяют на две важные категории: внешние и внутренние.

К первой категории относятся такие факторы, которые направлены и влияют на рост прибыли, не зависят от самой деятельности организации, то есть все проявления внешней среды. К таким факторам роста прибыли чаще всего относят: условия экономические и социальные, уровень развитости внешних экономических связей в целом, а также самой экономики, климатические (природные) и транспортно-технические условия, изменения цены на производственное сырье и на ресурсы, продукцию, энергию.

Ко второй категории относятся такие факторы, которые направлены и влияют на рост прибыли, зависят от самой деятельности организации. Данная категория является важнейшей, так как факторы роста прибыли организации напрямую связаны с ней, такие факторы можно подразделить на подкатегории:

1. Основные, к ним относятся факторы: доходность от объема продаж продукции, цена на продукцию и ее себестоимость, затраты на продукцию, структурные компоненты самой продукции.

2. Неосновные, к ним относятся факторы, которые направлены на нарушения и проявления хозяйственно-экономических сторон и отношений: нарушения договоров, Налогового кодекса, нарушения цен на продукцию и требования, предъявляемые качеству продукции.

3. Производственные, то есть факторы, которые направлены на сам производственный процесс: средства, предметы труда, весь труд в целом.

4. Внепроизводственные, к таким факторам относят все виды деятельности организации: коммерческая, претензионная и природоохранная деятельность, а также другие виды деятельности аналогичные этим.

5. Экстенсивные факторы. Данные факторы отражают все объемы ресурсов производства, начиная от количества сырья и заканчивая количеством работников в организации, учета времени.

6. Интенсивные факторы. Факторы, которые отражают всю эффективность труда и деятельности организации, эффективное использование сырья и ресурсов, рабочей силы и времени.

Факторы роста прибыли организации могут по-разному влиять на ее рост: одни могут протекать незаметно, а другие - напрямую действовать на деятельность и производство. Поэтому одни факторы необходимо пресекать (влияющие на снижение) и проводить все необходимые мероприятия по их устранению, а другие - (влияющие на повышение) использовать с большой эффективностью и отдачей. При планировании всей деятельности должны быть включены как плановые, так и внеплановые мероприятия, направленные на увеличение роста прибыли.

Список использованной литературы:

1. Яруллин Р. Р., Мутовкина Е. О. Управление финансовыми результатами деятельности организации// Современная экономика: теоретические и практические

подходы: материалы III Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (Часть I). – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. -С. 230-233.

2. Яруллин Р. Р., Петров А. В. Методы эффективного управления прибылью// Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: сб. науч. тр. по матер. I-й Междунар. науч.-практ. конф. /редкол.: Л.И. Ванчухина и др.; под общ. ред. проф. Л.И. Ванчухиной. Т.2. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2013. – С.102-104.

3. Яруллин Р. Р., Фаткуллина Э.И. Распределение и использование прибыли организации// Воспроизводственный потенциал региона: Материалы V Международной научно-практической конференции, 30-31 мая, 1 июня 2013 г. Ч.5/отв. ред. К.Н. Юсупов. – Уфа, 2013. – с.648-659.

4. Яруллин Р. Р., Фаткуллина Э. И. Прибыль организации и методы ее оптимизации// Современная экономика: теоретические и практические подходы: материалы III Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (Часть I). – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. -С. 294-297.

© Н.Н.Аеткулова, 2014

УДК 334.02

К.В. Айхель

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»
Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск, Российская Федерация

А. Селиванова

студент 3 курса кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»
Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

История гостиничного бизнеса насчитывает не одно столетие, уже более полувека все больше предприятий в этой сфере создаются в виде гостиничных цепей. В этом случае предполагается объединение нескольких гостиничных предприятий в коллективный бизнес, осуществляемый под единым руководством и одной торговой маркой. Преимуществом такого объединения является то, что потребители, пользующиеся услугами одной гостиничной цепи, достаточно четко представляют себе качество обслуживания и размещения, независимо от местонахождения конкретного объекта [1]. Это позволяет существенно экономить на рекламе и продвижении нового объекта, поскольку наличие известной торговой марки не только позволяет судить о качестве предлагаемых услуг, но и включает гостиницу в уже действующую сеть бронирования и продаж. Некоторые отели работают на местном уровне, а некоторые на мировом, создавая огромные сети по всему миру.

Но даже если гостиница является частью корпоративной цепи, это не всегда обозначает коллективный бизнес, поскольку помимо полноправных членов цепи имеются еще ассоциированные члены, принимающие участие в бизнесе на основе договора франчайзинга (или франшизы). Франчайзинг – это метод предпринимательства, благодаря

которому предприниматель, имеющий гостиницу, может объединиться с уже действующей большой цепью.



Рис. 1. Количество отелей мировых гостиничных сетей

На практике сложно определить, к какому типу управления относится то или иное заведение. Ни внешний вид, ни название не могут служить достаточным аргументом для принятия решения. Разумеется, управлять такой обширной сетью отелей по всему миру довольно сложно. Поэтому можно сказать, что франчайзинг помогает не только покупателям этих самых франшиз, но и их продавцам.

Одним из самых распространенных примеров франчайзинговых схем являются отели Франции (1,2 – звездочные) и в США (наоборот, отели класса люкс). Широко известны такие цепи, как Holiday Inn, Radisson Inn значительная часть предприятий которых входит в цепь по франчайзинговому договору [3].

Гостиницы платят достаточно высокий вступительный взнос и каждый месяц отчисляют франчайзеру проценты с оборота. С другой стороны специфика в гостиничном деле помимо прочих всем известных плюсов франчайзи имеет право использовать объединенную систему бронирования номеров и систему маркетинга, давно отлаженных правообладателем. Франчайзер помогает управляющему гостиницей выбрать необходимое оборудование и наладить работу всего предприятия. Франшиза – логический шаг в развитии крупного гостиничного бизнеса.

В настоящее время ситуация в управлении отелями имеет существенный перевес в сторону франчайзинговых схем (табл.1) [2]

Таблица 1. Структура управления отелями

Сеть	Общее кол-во отелей, шт	Кол-во собственных отелей, шт	Кол-во отелей под управлением, шт	Кол-во франшизных отелей, шт
International Hotel Group	4697	9	711	3977
Accor Group	3555	1493	1138	924
Marriott International	4019	6	≈2000	≈2000

Сегодня в России франчайзинг в этой отрасли развит слабо, ввиду того, что гостиничный бизнес в стране находится только в зачаточном состоянии. Кроме того,

специфика РФ отражается в высокой доле государственных компаний в уставном капитале таких проектов. Открытие отеля, как правило, является трудоемким и дорогостоящим процессом, при этом требуя значительных временных затрат на окупаемость инвестиций.

С учетом развития туризма, выстраивания большого количества международных партнерств и проведения масштабных спортивных и творческих мероприятий на территории нашей страны, эксперты прогнозируют стабильный рост сферы гостеприимства. При этом реализация большей части проектов уже демонстрирует использование именно франчайзинговых схем, подтвердивших на практике свою более высокую рентабельность, несмотря на наличие ряда существенных организационных недостатков.

Список использованной литературы:

1. Котлер, Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: учебник для вузов / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 2006.
2. Официальные сайты гостиничных цепей. <http://www.tophotels.ru/>
3. Официальный сайт Российской Ассоциации Франчайзинга. <http://www.raf.ru/>

© К.В. Айхель, А. Селиванова, 2014

УДК 338.46

К.В. Айхель

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»
Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск, Российская Федерация

Ю. Бикбулатова

студент 4 курса кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»
Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск, Российская Федерация

ВЕНДИНГ КАК ОДНА ИЗ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ФОРМ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

С давних времен люди стремились при минимальных затратах получить максимум прибыли. Именно таким образом и возникла идея создания автоматической торговли – вендинг. Первые упоминания о вендинговом бизнесе были найдены в записях александрийского математика Герона. Он отмечал, что в храмах Александрии можно купить освященную воду в специальном устройстве, опустив монетку в прорезь. Еще одним свидетельством существования и развития торговли посредством автоматов стали записи, сделанные в Китае. Они гласили о том, что в 1076 году специальное устройство продавало карандаши.

Основное развитие этой отрасли началось лишь в девятнадцатом веке. С появлением упакованных и расфасованных товаров стало возможным продавать товары без обязательного присутствия продавца, а значит, возможно – через торговые автоматы.

В России первопроходцем вендингового бизнеса считается Георгий Николаевич Борман, являющийся основателем шоколадной компании «Жорж Борман».

5 ноября 1898 года в Санкт-Петербурге появилась первая вендинговая машина. Однако предприниматель не учел ряда дополнительных факторов, таких как неграмотность

большей части населения, что привело к быстрой поломке автомата и краху идеи. Следующим шагом развития вендингового бизнеса в России стали автоматы по продаже газированной воды во времена успеха СССР. Термин на тот момент ещё не вошёл в обиход, тем не менее, система успешно работала.

Вендинг получил широкое распространение в мире, как удобный и не очень требовательный способ вести торговлю или оказывать услуги. В Европе, например, установлено порядка 4,5 млн торговых автоматов с оборотом более \$20 млрд. В Японии и вовсе автоматы играют чуть ли не главную роль в сфере продаж. Количество таких машин в стране достигает 5,5 млн. единиц [2].

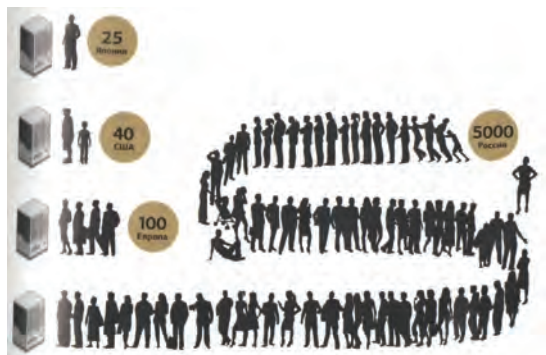


Рис.1 – Количество потребителей на 1 торговый автомат.

Всего в мире размещено более 20 миллионов торговых автоматов, которые продают товары на 150 миллиардов долларов в год. Так в странах-лидерах через автоматы реализуют фрукты, парфюмерию, цветы, ювелирные изделия, средства гигиены, некоторые лекарственные препараты, хлеб, полноценные обеды, канцелярские принадлежности, а так же в большом количестве существуют информационные и развлекательные машины, позволяющие даже изготовить сувенирную продукцию [1].

Данный вид бизнеса в России, по мнению специалистов, находится на стадии зарождения. Это дает возможность смотреть с уверенностью и надеждой в будущее. Это, один из немногих видов бизнеса, который мало зависит от сезона, погодных условий, политической ситуации и других условий. Преимущества вендингового бизнеса: низкие издержки (не нужен склад, офис, персонал); минимальный стартовый капитал; упрощенная система налогообложения; быстрая оборачиваемость и окупаемость (до 1,5 лет). Месторасположение – ключевой фактор успеха в данном бизнесе.

Однако, управление вендинговым бизнесом с позиции сетей накладывает ряд сложностей, заключающихся в продумывании рациональной схемы обслуживания большого количества автоматов ограниченным количеством сотрудников. Так же представляет собой важнейшую задачу необходимость серьезных расчетов по загрузке автоматов всеми необходимыми составляющими в нужном количестве: товарами (сырьем), упаковочными материалами (стаканчиками), и разменными монетами (для предоставления сдачи клиентам). Ввиду того, что ошибки такого характера способны одномоментно испортить «имидж» торговой точки.

В целом Россия постепенно догоняет страны Европейского союза по заполняемости вендинговыми автоматами, учитывая развитие данного направления в нашей стране,

эксперты прогнозируют рост рынка вендинга в РФ к 2020 г. в 10 раз [3]. Развитию этого рынка будет способствовать становление начавшегося в 2008 году отечественного производства торговых автоматов.

Список использованной литературы:

1. Тематический портал «Век вендинга» <http://veq.ru/>
2. Официальный сайт Европейской ассоциации вендинга <http://www.vending-europe.eu/eva/home.html>
3. Официальный сайт Национальной Ассоциации Автоматизированной торговли <http://mva.ru/>

© К.В. Айхель, Ю.Бикбулатова, 2014

УДК 331

О.А. Алексеев, Л.В. Ишмурина

Институт экономики, финансов и бизнеса, 4 курс
Башкирский Государственный Университет
Г. Уфа, Российская Федерация

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД ПРИ АНАЛИЗЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Слово «экология» ввел в научный оборот немецкий естествоиспытатель Э. Геккель в 1866 г., соединив два греческих слова: *oikos* — жилище, местопребывание, убежище, дом и *logos* — учение. Самое важное понятие экологии это экосистема — совокупность взаимодействующих живых организмов и различных условий среды, непосредственный геобиологический обмен между живыми организмами и неживой природой. Масштабы экосистемы разнообразны — от локальной, региональной до глобальной. Важнейшее место в анализе экосистемы занимает проблема экологического равновесия в ней. Оно характеризуется сохранением постоянного видового состава и циклов воспроизводства.

Как часть экологии в XX в. появляется социальная экология как наука о взаимодействии общества и природы, о развитии социоприродных экосистем. Ее главная задача- анализ процессов адаптации социальных субъектов в окружающей среде, выявление пределов изменчивости социальной активности. За ними возникает негативный экологический эффект.[3] Целью выработки социально-экологического знания становится научное оформление проекта «устойчивого развития» социосферы, ее трансформации в ноосферу. Такой проект призван служить ответом на вызов сложившегося глобального экологического кризиса во второй половине XX в. в результате нарастания социальной активности.

При анализе экологических процессов все шире используется социологический подход, который был выявлен классической экологией феномен обменности экологических связей. Если в природных экосистемах идет непосредственный геобиологический обмен между живыми организмами и неживой природой, то в системах социоприродных, где во взаимодействие вступают природа (живая и неживая) и общество, обмен оказывается опосредован культурой, символической деятельностью, языком, сознанием.

При воспроизводстве социальной жизни складывается двойная система накопления информации: биологической в генах и культурной в языке, тексте. В социоприродной

экосистеме сохраняются процессы обмена веществ, размножения, наследственности, изменчивости, приспособляемости, роста и других, но при этом характер их усложняется. В культуре сохраняются и приумножаются результаты творчества людей.[2]

В современной экологии все более существенную роль играет именно социологический анализ, а также исследование экологического изменения и поведения причин нарастания противоречий в развитии природы и общества. В то же время в социологии все обстоятельнее учитывается естественно-научная картина мира. Параллельно предпринимается попытка учета накопленных в культуре многообразных традиций взаимодействия народа и природы, которые сложились на Юге и Севере, Востоке и Западе нашей планеты.[1]

Экологическая социология возникает как часть чрезвычайно тонко и предметно развитой культуры. Она собирает, использует все выработанные культурой образы, знания, ценности. Именно все многообразие культурного наследия, включая и последний «природозавоевательный» опыт, делают экологическую культуру не только возможной, но и неизбежной, обязательной. Социологическое видение экологических проблем трансформируется в ситуации глобализации. Все больше внимания в нем уделяется анализу системной организации взаимоотношений природы и общества. Экологическая проблематика, в свою очередь, изменяет социологическое поле, определяет его расширение за традиционные границы исключительно социального, сосредоточенного на себе, заставляет увидеть новые для социологии и все более определяющие судьбу человечества зависимости природы от общества и общества от природы.

Список использованной литературы:

1. Социологическая энциклопедия. М., 2003. Т. 2. С. 791-794.
2. Тощенко Ж.Т. Социология. М., 2005. Гл. «Экологическая социология».
3. Яницкий Д.И. Экологическая социология. М., 2001.

© О.А. Алексеев, Л.В. Ишмурзина, 2014

УДК 336

Е.С. Алиманова, студент 6 курса экономического факультета
Башкирского государственного аграрного университета
Г. Уфа, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНОНСОВЫХ РЕСУРСОВ КРЕДИТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КООПЕРАТИВА

Актуальность данной темы заключается в экономической природе кредитных потребительских кооперативов. Главной целью, которых является удовлетворение материальных потребностей своих членов в любых видах финансовых услуг.

Растущий спрос населения на финансовые средства кредитных потребительских кооперативов в различных регионах Российской Федерации свидетельствует о востребованности данных услуг. Функции кредитного кооператива не сводятся к чисто экономическим задачам, а включают еще и социальные аспекты. Поскольку и привлечение средств, и кредитование доступно только для пайщиков кооператива, нельзя свести методики финансового управления его ресурсами, к банковским и некоммерческих кредитных организаций. Этим определяется актуальность темы исследования.

Финансовая деятельность кооператива — это движение денежных средств, направленных на формирование и использование паевого, страхового, резервного фондов, фонда финансовой взаимопомощи. Движение денежных средств этих фондов связано с формированием добавочного капитала, распределением и использованием доходов, долгосрочными и краткосрочными финансовыми вложениями, продажей государственных ценных бумаг, получением долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, включая оплату процентов по ним, погашением дебиторской и кредиторской задолженности по ссудо-сберегательным операциям. Основу финансовой деятельности кредитного кооператива составляют различные по характеру источники формирования финансовых ресурсов.

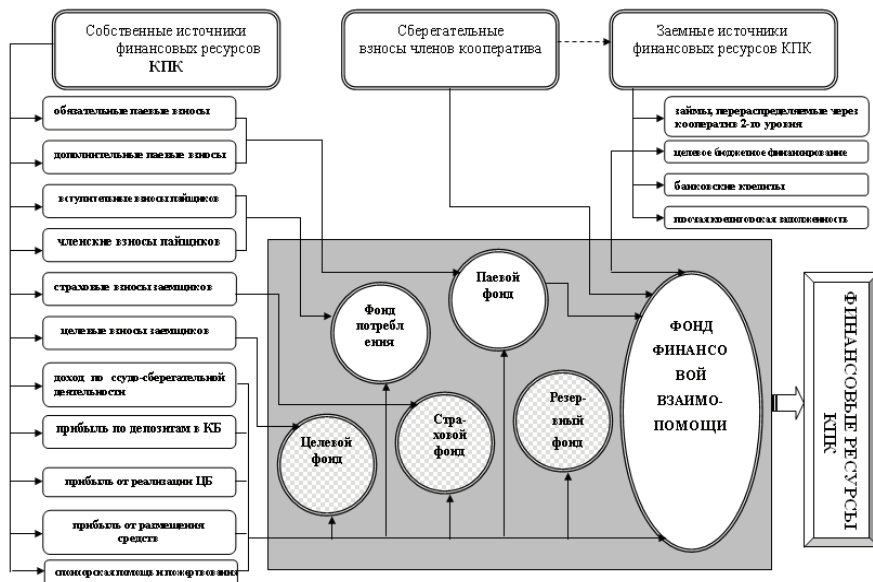


Рисунок 1 Источники формирования финансовых ресурсов КПК

Основной финансовый ресурс кредитного кооператива — средства пайщиков, поступающие в кредитный кооператив в виде взносов, - формируется на основе обязательств. При этом обязательства кредитного кооператива по сберегательным взносам симметричны обязательствам пайщиков по займам.

К заемным источникам финансовых ресурсов относят полученные кредитным кооперативом на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и платности займы из различных фондов, целевое бюджетное финансирование, кредиты коммерческих банков, а также сберегательные взносы пайщиков кооператива.

Сберегательные взносы, являются заемными источниками, но все-таки имеют коренные отличия от других заемных источников. Согласно нормам Гражданского кодекса, сбережения от пайщиков кооператива оформляются договором займа, после чего они переходят в собственность кредитного кооператива: «по договору займа одна сторона передает в собственность другой стороне деньги, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму займа». С одной стороны, это собственные средства

кооператива, так как переданы пайщиками в собственность для обеспечения его уставной деятельности. С другой стороны, они таковыми не являются, так как через определенное в договоре займа время кооператив обязан их вернуть, заплатив за них проценты как за обыкновенные заемные ресурсы. В этом заключается двойственный характер сберегательных взносов в кредитных кооперативах. Сбережения пайщиков целесообразно, на наш взгляд, выделить как отдельный источник финансовых ресурсов кредитного кооператива.



Рисунок 2 Движение средств Фонда финансовой взаимопомощи КПК

Характерные особенности финансовых ресурсов кредитных кооперативов проявляется в том, что в них создается фонд финансовой взаимопомощи (ФФВ), аккумулирующий в себе все свободные денежные средства, находящиеся на счетах в банках и в кассе кредитного кооператива, направляемые на выдачу займов пайщикам. В бухгалтерском учете формирование и использование этого фонда никак не отражается, он представляет собой «виртуальный» фонд. В кредитном кооперативе все денежные средства, оставшиеся после образования неделимых фондов, которые не используются на текущую деятельность, представляют собой ФФВ, предназначенный для выдачи займов членам кооператива.[4,17]

Специфика кредитного кооператива определяет содержание, направление и методологию финансового управления его ресурсами, без которого кредитный кооператив как финансовая организация существовать не может.

Общие принципы финансового управления дополняются требованиями учета соотношения интересов пайщиков-заемщиков и пайщиков – заимодавцев,

порождающего необходимость четкого увязывания финансовых обязательств и финансовых активов в пределах одного и того же круга лиц. При этом не следует забывать, что:

✓ кредитный кооператив есть некоммерческая организация, деятельность которой направлена не на цели извлечения прибыли, а на удовлетворение потребности пайщиков в финансовой взаимопомощи;

✓ для кредитного кооператива задача надежности и устойчивости использования финансовых ресурсов преобладает над задачей максимизации дохода;

✓ кооперативная природа определяет замкнутость финансового оборота внутри организации, совпадение дебиторов и кредиторов, что порождает особый характер рисков.

Целью управления финансовыми потоками в кредитных кооперативах является постоянное поддержание оптимального уровня финансовой устойчивости. Главная составляющая финансовой устойчивости - платежеспособность кооператива, то есть возможность своевременно выполнять обязательства перед пайщиками по сбережениям и процентам, что достигается финансовым управлением ресурсами, прежде всего, их эффективным размещением в займах пайщиков. Финансовое управление в кредитном кооперативе должно обеспечивать сбалансированную структуру займов в соответствии со структурой сбережений, их своевременный возврат и доходность на вложенные средства.

Таким образом, решающим фактором успешного функционирования кредитных кооперативов является то, в какой степени их деятельность, соответствует кооперативной природе и сущности как учреждений мелкого кредита. Поскольку кооперативы являются средством мобилизации, небольших финансовых ресурсов, которыми, располагают их члены, а число их учредителей бывает очень невелико, то, на стартовом этапе своей деятельности они, как правило, располагают очень скромными кредитными возможностями. При умелом маневрировании, этими ресурсами и путем привлечения новых членов они могут наращивать свой потенциал и расширять сферу активности при условии продуманной организации кредитно-финансовой деятельности и, строгом соблюдении выработанного регламента.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (редакция от 02.11.13) Доступ из справ. - правовой системы «Консультант Плюс».

2. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (редакция от 28.12.13) Доступ из справ. - Правовой системы «Консультант Плюс».

3. Федеральный Закон «О кредитной кооперации» №190-ФЗ от 18.07.2009 (редакция от 02.11.13) Доступ из справ. - правовой системы «Консультант Плюс».

4. Сурикова Н.Г. Система управления специфическими финансовыми ресурсами сельскохозяйственных кредитных кооперативов // Банковские услуги.- 2010. - №3. - 32

© Е.С. Алиманова, 2014

УДК 336

А. С. Алмашев

слушатель 5 курса факультета по подготовки сотрудников полиции

Уфимский Юридический Институт МВД России

Научный руководитель, д.э.н., профессор – Р.Р. Яруллин

ВОПРОСЫ БАНКРОТСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Несостоятельность (банкротство) - одна из важных экономических и юридических категорий, существующих в современном мире. Институт банкротства всегда выступал в качестве одного из ключевых регуляторов экономических процессов в обществе,

обеспечивал стабильность и устойчивость хозяйственного оборота. Социальная и экономическая важность этого института вызывают необходимость разработки специального законодательства, способного обеспечить адекватное правовое регулирование комплекса вопросов, связанных с банкротством. На сегодняшний день соответствующие отрасли законодательства существуют во всех странах с рыночной экономикой. Угроза банкротства побуждает не только предприятия, но и органы государственного управления принимать меры по восстановлению активного баланса и улучшению деятельности предприятий. Законодательством предусмотрен комплекс мер по восстановлению платежеспособности должника, направленных на предотвращение массовых банкротств.

Реализация законодательства о банкротстве должна способствовать защите интересов кредиторов и должников в ходе осуществления процедур банкротства и, в первую очередь, финансовому оздоровлению предприятий.

За последние годы в России роста количества банкротств предприятий не наблюдается. Однако в условиях ВТО жесткая конкуренция между рыночными операторами может привести к увеличению дел о несостоятельности отечественных предприятий [2, с. 53].

В Республике Башкортостан по данным органов государственной статистики количество предприятий-банкротов за 2012-2013 гг. существенно не изменилось, к 1 января 2014 года количество предприятий-банкротов достигло около 700.

Несмотря на положительные тенденции, необходимо отметить, что институт банкротства часто используется для ликвидации хозяйств, в том числе и в преступных целях, а не для эффективного финансового оздоровления. При этом криминальное банкротство предприятий носит латентный характер. Деятельность третьих лиц (арбитражных судов, саморегулирующих организаций, в лице арбитражных управляющих) недостаточно предохраняет от злоупотреблений. Система защиты прав собственников слабая, они часто становятся объектом силовых вымогательств. Особенно это прослеживается в агропромышленном комплексе.

В последние годы в аграрном секторе экономики идет интенсивный процесс изменения организационно-правовых форм хозяйствования. В республике за 2011-2012 гг. число государственных предприятий по производству сельскохозяйственной продукции уменьшилось с 62 до 51, производственных кооперативов – с 352 до 207, а ООО – увеличилось с 453 до 689. Реорганизация сельскохозяйственных предприятий связана в основном с решением проблем накопленных за последние годы долгов. В Республике Башкортостан в соответствии с Федеральным законом от 9 июля 2002 г. № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» с 2008 г по 2013 г. в реструктуризации задолженности приняли участие 323 сельских товаропроизводителя. Общая сумма реструктуризированной задолженности составила около 7,2 млрд. руб. Однако большинство сельскохозяйственных предприятий не сумели наладить эффективное хозяйствование. К 1 января 2012 г. межведомственной республиканской комиссией по финансовому оздоровлению сельских товаропроизводителей из программы финансового оздоровления были исключены около 400 хозяйств, которым налоговыми органами восстановлена задолженность по налогам и сборам в сумме 6,8 млрд. руб. Такие сельскохозяйственные предприятия являются потенциальными банкротами [1, с. 93].

На начало 2014 г. в АПК Республики Башкортостан около 18 хозяйств прошли процедуру банкротства, из них свыше 70% - сельскохозяйственные предприятия. При этом наблюдается тенденция увеличения доли в них предприятий, где проводится конкурсное производство. В результате свыше 10 сельскохозяйственных предприятий было ликвидировано, а вместо них создано столько же новых предприятий. При отчуждении

имущества обанкротившихся и ликвидируемых предприятий появляются возможности коррупционным, криминальным действиям.

Одной из основных угроз продовольственной безопасности является экономическая преступность в АПК. В 2011-2013 гг. криминальная напряженность в аграрной сфере экономики больше всего была связана с ростом тяжких видов преступлений, должностных преступлений и криминальных банкротств. Так, если в 2009-2011 гг. органами внутренних дел республики возбуждались 30-45 уголовных дел в год по статьям 195, 196 УК РФ, то в 2011-2013 гг. соответственно 60-70 уголовных дел по банкротству.

Анализ выявленных фактов криминального банкротства предприятий АПК показывает, что существуют разные способы противоправной деятельности. Наибольшее распространение получила схема неправомерных действий при банкротстве, а также преднамеренного банкротства. При этом, используются различные способы отчуждения: создание новой организации с внесением в его уставный капитал наиболее ликвидного имущества предприятия, остающегося с долгами; фиктивная продажа имущества юридическим и физическим лицам, в результате которого предприятие (будущий банкрот) получает долговые обязательства по оплате этого имущества или неликвидные товары, ценные бумаги; продажа имущества по ценам ниже рыночных; передача имущества по невыгодным для рынка условиям в аренду [3, с. 95].

Следует отметить, что динамика раскрытых экономических преступлений не может в полном объеме отражать реального состояния преступности. Высокая латентность, слабая раскрываемость экономических преступлений в АПК связано с тем, что ни руководители организаций, ни население не обращаются в правоохранительные органы. Есть и другие причины: несовершенство определения наличия признаков криминального банкротства, высокая зараженность земельных отношений коррупцией и т.п. Такие преступления как криминальное банкротство часто осуществляются под контролем руководителей организаций и собственников, а также юристов, экономистов-профессионалов. После ликвидации «Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству» определением признаков банкротства занимаются арбитражные управляющие. Несмотря на их независимость, они остаются уязвимыми со стороны кредиторов и других лиц, заинтересованных в банкротстве.

Список использованной литературы:

1. Алмашев А. С., Яруллин Р. Р. Проблемы банкротства организаций// Современные проблемы финансово-кредитной системы: сборник научных трудов/ под общ. ред. проф. Р.Р. Яруллина - Уфа: РИЦ БашГУ, 2013 - с.92-95.
2. Безбородова Т. И. Анализ нормативных методик для оценки восстановления платежеспособности организации в условиях санации // Т. И. Безбородова – Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 1.
3. Кравчук Е. В. Влияние фиктивного или преднамеренного банкротства на выработку мер антикризисного управления // Е. В. Кравчук – Закон и право. 2009. № 6. С. 94 - 96.
4. Львова Н. Финансовый анализ в условиях неплатежеспособности: нормативный подход // Н. Львова – Территория бизнеса. 2005. № 2. С. 29.
5. Наумова Е.В. Финансово-правовые и организационные аспекты института несостоятельности (банкротства)// Е. В. Наумова – Финансовое право. 2013. № 2. С 15-19.

© А.С. Алмашев, 2014

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РМЭ

В последние годы мы все чаще слышим сообщения представителей отдельных органов власти РФ, РМЭ, внебюджетных фондов и научных сообществ о проблеме острой нехватки средств внебюджетных фондов для выполнения ими своих прямых функциональных обязанностей — страховой защиты населения от постоянно увеличивающихся социальных рисков, обеспечивая реализацию конституционных прав граждан на социальное страхование, пенсии, пособия по безработице, медицинскую помощь и охрану здоровья.

Принимая во внимание то, что государственные внебюджетные фонды, являясь, с одной стороны, финансовыми сегментами, выделенными из бюджета для самостоятельного, более эффективного функционирования, с другой — имея форму страховых фондов, требуют более основательного подхода к выбору мер обеспечения бездефицитности и сбалансированности их финансовых потоков. Вместе с тем, необходимо отметить, что в настоящее время нет единого мнения относительно оптимальности выбранных инструментов для решения обозначенной проблемы.

В целом, одни и те же проблемы социального страхования характерны как для России, так и для регионов, в том числе Республики Марий Эл.

Рассмотрим подробнее, какие именно инструменты предпочли использовать органы власти для решения обозначенной выше проблемы.

Первый — повышение тарифов. Начиная с 2011 года, общий размер страховых взносов во внебюджетные фонды составил 34%, увеличившись в общей сложности на 8%. При этом взнос в Пенсионный фонд РФ составил уже 26%, из которых 20% пойдут на финансирование страховой части пенсии, 6% — накопительной. Взносы в Фонд социального страхования остались на прежнем уровне — 2,9%, в федеральный ФОМС — 2,1%, территориальные ФОМС — 3%. Таким образом, с 2011 года с 1 рубля начисленной зарплаты каждого работника работодателя стали обязаны перечислять в виде страховых взносов на 8% средств больше, чем в 2010 году.

Надо отметить, что такая нагрузка на хозяйствующие субъекты была признана чрезмерной, стимулирующей к возврату «серых» зарплат, и в 2012 году ставки страховых взносов во внебюджетные фонды были снижены на 11,76% и составили 30% от фонда оплаты труда.

Второй — расширение поля потенциальных страхователей посредством ликвидации льгот, предусматривавших освобождение от уплаты взносов в отдельные внебюджетные фонды для некоторых категорий страхователей. Так, если в 2010 году для организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны и работающих на указанной территории, для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН) или уплачивающих ЕНВД, для страхователей, в отношении проводимых выплат физическим лицам, являющимся инвалидами I, II или III группы, и ряда перечисленных организаций, имеющих отношение к инвалидам, предусматривалась обязанность уплаты только 14% страховых взносов в ПФ РФ, в полном объеме

направляемых на финансирование страховой части для лиц 1966 г. и старше, и распределяемый у лиц 1967 г рождения и моложе на страховую (8%) и накопительную (6%) части, и соответствующий виду экономической деятельности взнос на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний — от 0,2% до 8,5%, то начиная с 2011 г. для них никакие льготы не предусмотрены, и они обязаны пополнить ряды страхователей ФСС, ФФОМС и ТФОМС, уплачивая, как и страхователи, применяющие общий режим налогообложения 34%.

Вместе с тем, необходимо отметить, что для ряда «льготных» субъектов хозяйствования предусмотрено постепенное получение статуса страхователя с 34%-ным общим тарифом, имеющее временное ограничение 2015 годом. Так, если до 2011 г. для организаций и индивидуальных предпринимателей, уплачивающих единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), предусматривалась обязанность страхования в ПФ РФ с тарифом 10,3%, который в полном объеме направлялся на финансирование страховой части для лиц 1966 г. и старше 10,3%, и распределялся у лиц 1967 г. рождения и моложе на страховую (4,3%) и накопительную (6) части, то с 2011 года по 2014 год для сельхозпроизводителей и плательщиков ЕСХН, организаций народных художественных промыслов и семейных (родовых) общин малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования, резидентов технико-внедренческих особых экономических зон и для организаций, использующих труд инвалидов, предусмотрены льготные тарифы, с последующим переходом их к общему страховому тарифу в 34%: 16%, у лиц 1967 года рождения и моложе страховая часть — 10%, накопительная — 6%, 21% на финансирование страховой части для лиц 1966 года рождения и старше 21%, у лиц 1967 года рождения и моложе страховая часть — 15%, накопительная — 6%

Третий — изменение базовых алгоритмов расчета основных видов пособий, выплачиваемых из средств государственных внебюджетных фондов. Так, например, Совет Федерации 01.12.2010 г. одобрил закон, которым изменяется действующий порядок начисления больничных по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежемесячного пособия по уходу за ребенком. Соответствующие изменения вносятся в Федеральный закон от 29.12.2006 г. №255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством». Необходимо отметить, что при принятии документа в первом чтении предусматривалось изменение «стажевых» порогов при оплате больничных.

В качестве меры снижения расходов ФСС РФ рассматривалась норма, в соответствии с которой застрахованному лицу при страховом стаже до 8 лет пособие по временной нетрудоспособности выплачивается в размере 60% среднего заработка, при страховом стаже от 8 до 15 лет — 80% среднего заработка, при страховом стаже свыше 15 лет — 100% среднего заработка.

Однако при доработке документа эта поправка была исключена, сохранив нормы, при которых 60% среднего заработка выплачиваются при стаже до 5 лет, 80% — при стаже от 5 до 8 лет, 100% — от 8 лет и более. Вместе с тем, законодатели все же переложили часть расходов с ФСС на работодателей, увеличив количество дней болезни, оплачиваемых за счет работодателя. Так, в соответствии с принятым документом выплата больничных осуществляется за счет работодателя за первые три дня заболевания, вместо ранее установленных двух дней, за остальной период — за счет фонда социального страхования.

Необходимо отметить, что выбранный экстенсивный путь развития носит застойный характер, приносящий кратковременный эффект, тогда как наиболее предпочтительными являются интенсивные меры, имеющие долгосрочный характер.

Список использованной литературы:

1. Страховое дело: Учебник. В 2 т. (пер. с нем. О.И. Крюгер и Т.А. Федоровой). - т.1: Основы страхования / под ред. О.И. Крюгер. - М.: Экономистъ, 2004. - 447 с.
2. Федорова Т.А. Страхование: Учебник, 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2004. — 875 с.
3. Годин А. М. , Демидов С. Р., Фрумина С. В. Страхование. Учебник 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2010. - 502 с.

© О.С. Амельченко, 2014

УДК 336

С.В. Антонов

доцент кафедры Экономика и финансы филиала
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Г. Ярославль Российская Федерация

ЗАБЫТЫЙ АМОРТИЗАЦИОННЫЙ ФОНД

Несмотря на небольшой период функционирования российских предприятий в условиях рыночной экономики, назрела необходимость внесения дополнительных изменений и корректив в финансовый механизм формирования и целевого использования средств амортизационного фонда хозяйствующих субъектов.

Действующее законодательство регламентирует порядок начисления амортизации, но не условия использования амортизационных отчислений, которые являются собственностью предприятий, распоряжающихся ими по своему усмотрению. Поскольку в российской экономике пока не сформировался нормальный рыночный процесс с его институциональными и поведенческими особенностями, наблюдается смещение приоритетов предприятий в пользу потребления, направление амортизационных отчислений на увеличение заработной платы и приобретение непрофильных активов.

В результате проведенных Правительством реформ, амортизация как экономическая категория утратила способность в полной мере выполнять присущие ей функции: возмещения, накопления, информирования и стимулирования.

В настоящее время, в основе государственного регулирования амортизационной политики в России лежит концепция размещения издержек, которая законодательно закреплена Налоговым кодексом и имеет фискальную направленность, при которой амортизация не связывается с восстановлением актива в будущем. Акцент переносится на окупаемость производственных инвестиций, путем включения в издержки производства амортизационных отчислений и объединение их с оборотными средствами.

По мнению автора, в сложившихся условиях хозяйствования наибольшее внимание должно уделяться экономической концепции амортизации, которая направлена на воспроизводство основных средств, как в натуральной, так и в стоимостной форме.

Преимущество амортизационных отчислений по сравнению с другими источниками инвестиций в основной капитал заключается в том, что они существуют и находятся в распоряжении предприятий вне зависимости от финансового результата их деятельности.

Одним из основных недостатков действующей в Российской Федерации системы амортизации основного капитала является отсутствие реального механизма формирования и целевого использования средств амортизационного фонда.

Он может служить источником финансирования капитальных вложений только тогда, когда рассматривается как поток денежных и материальных ресурсов в части амортизационных отчислений в составе себестоимости реализованной продукции, так и их резерв в виде остатков незавершенного производства (НЗП) и готовой продукции на складе. Реальным источником воспроизводства основного капитала должна выступать только та часть амортизационного фонда, которая приходится, на оплаченную покупателями готовую продукцию. Действующий в системе учета принцип начисления обязывает организаций определять выручку от сбыта продукции по моменту отгрузки, а не оплаты. Поэтому, для определения денежной оценки амортизационных отчислений, подлежащих зачислению в амортизационный фонд необходимо составлять расчет их распределения пропорционально стоимостной оценке показателей, представленных в таблице 1.

Таблица -1 Расчет суммы амортизационных отчислений в составе выручки от реализации продукции (значение показателей условно)

Показатель	Стоимостная оценка показателя	Амортизация, распределяемая в отчетном месяце			Величина амортизации в стоимостной оценке показателя	Остаток неоплаченной амортизации на конец месяца
		Остаток неоплаченной амортизации на начало месяца	Сумма начисленной амортизации	Итого		
ЯНВАРЬ						
Остаток НЗП на кон. месяца	1990	-	-	-	2427:5205 7 x 1990=93	-
Остаток полуфабриков собственного производства на кон. месяца	-	-	-	-	-	-
Остаток готовой продукции на конец месяца	5650	-	-	-	2427:5205 7 x 5650=263	
Неоплаченная покупателем продукция	16135	-	-	-	2427:5205 7 x 16135=753	
Оплаченная покупателем	28282	-	-	-	2427:5205 7	2427 – 1318

ми продукция					x 28282=131 8	
Итого	52057	-	2427	2427	2427	1109

Амортизационные отчисления, относящиеся к оплаченной покупателями готовой продукции, целесообразно размещать на специальном, (депозитном) банковском счете, с целью снижения влияния на них инфляционных процессов. Ранее, эта идея предлагалась отдельными экономистами, в том числе управляющими коммерческих банков [1,с.24]. Кроме того, ввиду своей высокой ликвидности, они становятся основным залоговым средством предприятий и гарантируют получение кредитов по минимальным процентным ставкам.

Накопление денежных средств амортизационного фонда для финансирования процесса воспроизводства основного капитала может осуществляться за счет источников, представленных на рисунке 1.

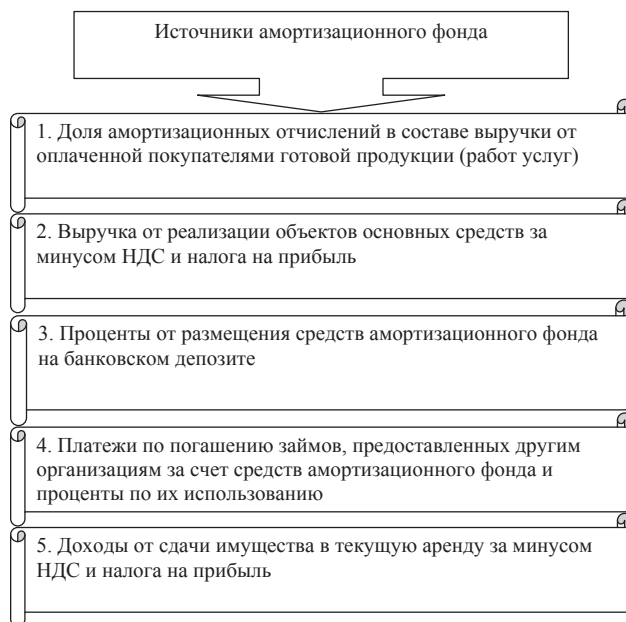


Рисунок 1. Источники формирования амортизационного фонда

В рыночных условиях хозяйствования прогнозирование предприятиями амортизационных отчислений преследует две цели: как элемент затрат при расчете финансового результата и как самостоятельный элемент денежного потока.

По мнению автора наиболее оптимальным методом планирования амортизационных отчислений по сравнению с методами фиксации, экстраполяции и аналитическим является метод прямого счета. Этот вывод подтверждается тем, что при линейной амортизации, (данный способ используют более 90 % предприятий) планируемая сумма амортизационных отчислений определяется как произведение

первоначальной стоимости основных средств на нормы их амортизации. На основании плана ввода объектов в эксплуатацию и их выбытия, проводится корректировка амортизационных отчислений. Таким образом, данный метод позволяет обеспечить высокую надежность прогнозируемой величины амортизационных отчислений на планируемый год.

К сожалению, в экономической литературе методика составления бюджета амортизации отсутствует по причине того, что многие экономисты, например: Вахрушина М.А.[2], Керимов В.Э.[3], Щиборщ К.В.[4] и др. не рассматривают его, как самостоятельный функциональный элемент системы планирования деятельности организации.

Информационная направленность бюджета амортизации и его взаимосвязь с другими функциональными бюджетами представлена на рис. 2.



Рисунок 2. Информационная направленность бюджета амортизации

Правильное понимание экономической природы амортизации является основой для развития механизма практического использования этой категории в современных условиях хозяйствования.

Список использованной литературы:

1. Белова С., Волкова Н., Поздняков Е. Амортизационная политика в переходной экономике //Экономист. – 1998. -№12.- с.21-32
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник – М.: Издательство «Национальное образование», 2013.- 672с
3. Керимов В.Э. Управленческий учет: учебник – М.: Издательско-торговая корпорация. «Дашков и К°», 2003.- 416с
4. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России – М.: Дело и сервис, 2004.- 592с.

Е.В. Астапеева, преподаватель по основам права и истории
ГБОУ СПО «Краснодарский базовый медицинский колледж»
министерства здравоохранения Краснодарского края
г. Краснодар, Российская Федерация

В.Г. Шкарупа, преподаватель по основам права и истории
ГБОУ СПО «Краснодарский базовый медицинский колледж»
министерства здравоохранения Краснодарского края
г. Краснодар, Российская Федерация

А.А. Бадалян, студент 2 курса отделения Сестринское дело
ГБОУ СПО «Краснодарский базовый медицинский колледж»
министерства здравоохранения Краснодарского края
г. Краснодар, Российская Федерация

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Каждый человек должен питаться. Желательно три раза в день. Желательно полезной и вкусной пищей. И для этого страна должна быть способна себя прокормить. И уж тем более Россия – государство площадью 17 млн. кв. км, на которой проживает всего 143 млн. человек. Однако прокормить себя нам никак не удастся.

Понятно, что для эффективного развития сельского хозяйства большая часть этой территории не вполне пригодна по природным условиям. Однако целый ряд регионов, существующих в исключительно благоприятных зонах России, мог бы с лихвой восполнить продовольственную корзину страны. Так, только восемь из них: Ростовская, Белгородская, Воронежская, Липецкая, Курская, Волгоградская области, Краснодарский и Ставропольский края, имея общую площадь 490 тыс. кв. км с населением 21 млн. человек, могли бы обеспечить продовольствием не только все население страны, но и половину Европы. Для сравнения: площадь Венгрии, Болгарии, Словении, Чехии, Голландии и Австрии вместе взятых, – 458 тыс. кв. километров.

В 2000 году Россия по импорту закупила продовольственных товаров на 7,4 млрд. дол. США, а в 2007 уже на 27 млрд., а в 2013 – на 43 млрд. 76 млн. дол. Товарный состав закупок в истекшем году таков: свежее и мороженое мясо, готовые мясopодукты и мясные консервы – 1 млн. 323 тыс. т, птица – 523 тыс. т, рыба и морепродукты – 985 тыс. т, молоко(включая сухое и сгущенное) – 476 тыс. т, сливочное масло – 114,5 тыс. т, томаты – 852,5 тыс. т, яблоки – 1 млн. 347 тыс. т, сахар – 610 тыс. т, пшеница, ячмень, кукуруза – 1 млн. 235 тыс. т, макаронны и кондитерские мучные изделия – 275 тыс. т, крепкие спиртные напитки, включая водку, - более 400 млн. бутылок, картофель – 447 тыс. тонн.

Остановимся подробнее на картофеле и молоке. Госкомстат РФ сообщил, что в 2013 году в России произведено 30,1 млн. т картофеля. Каждый россиянин, включая младенцев, потребляет в год примерно 80 кг. этого продукта. То есть на всю Россию требуется около 12 млн. тонн.

Молока в 2013 году надоили 30,7 млн. т – как утверждают статданные. То есть по 18 л в месяц на каждого жителя РФ.

Молочники бьют тревогу: производство молока в России за 7 месяцев снизилось на 4,7 %, или на 760 тыс. т (до 18,6 млн. т), свидетельствуют данные Росстата. Если тенденции сохраняются, в скором будущем этот продукт станет для россиян недоступной роскошью.

К концу года, по официальной статистике, объемы производства молока в стране снизятся примерно на 5 %. По неофициальной, т.е. реальной, статистике на все 10 %.

Ситуация продолжает ухудшаться. По итогам текущего года страна может недополучить 1 млн. т этого вида сырья.

Выступление в ВТО и Таможенный союз, прошлогодняя засуха и изменения в государственном субсидировании – все это привело к тому, что поголовье коров сокращается, причем не только на фермах, но и на частных подворьях. Затраты на производство растут слишком быстро, вот и получается, что не крестьяне не получают должной прибыли.

90 % общего животноводства в России – именно молочное, и оно напрямую зависит от государственной поддержки.

В Евросоюзе аграрный сектор субсидируют на 100 млрд. евро, а у нас – максимум на 5 млрд. Кстати, во времена СССР молочное животноводство составляло и вовсе 99 % от общего, и все коровы были молочных пород.

Согласно рейтингу регионов и, собственно, результатам работы их губернаторов, первое место по объему производства продукции сельского хозяйства на душу населения с отрывом от ближайших конкурентов почти в два раза лидирует Белгородская область – 101 тыс. 455 рублей. Курская область производит на каждого своего жителя на 57 тыс. 440 руб. Республика Калмыкия – 55 тыс. 100 руб., Тамбовская область – 51 тыс. 525 рублей. Традиционная «житница страны - Краснодарский край - стоит лишь на 9-м месте – 43 тыс. руб., Воронежская область – 42 тыс. 650 руб., Ставрополье – 37 тыс. 107 рублей. Черноземная Ростовская область расположилась на 20-м месте – 34 тыс. 56 руб., Волгоградская – 30 тыс. 239 рублей.

Но вопрос даже не в том, в каком порядке располагаются в рейтинге «регионы-кормильцы». Интересует даже не процентное соотношение, а разница между лидером и намного лучшими по климату, качеству земли, системе водообеспечения, развитости дорог регионам.

Эта диспропорция еще более заметна по результатам работы животноводческого комплекса. Если в Белгородской области в 2013 году мяса на душу населения произведено 975, 5 кг, то в Воронежской – в шесть раз меньше (159,7 кг), в Ставрополье – в семь (136,3 кг), в Краснодарском крае в 11, 3 (86,6 кг), а в Ростовской области почти в 14 раз меньше (70,6 кг).

По производству молока на душу населения 1-е место в стране занимает Алтайский край (568 л). Следующая за ним Воронежская область уступает в 1,7 раза (324л), Ростовская область (253,2 л), Краснодарский край (247,4 л), Ставропольский край (251, 1 л) более чем вдвое. Белгородская область здесь хоть и не попала в лидеры, все равно произвела больше, чем крупнейшие сельскохозяйственные регионы страны – 352, 2 литра.

У каждого региона свои уникальные возможности и конкурентные преимущества, развивать которые даже в крайне неблагоприятных условиях удаётся за счёт использования технологий, научного подхода к земледелию и животноводству. Но для этого нужна грамотная поддержка – с учётом тех самых особенностей территорий и климата. Пока же у нас многие регионы, имеющие большой потенциал, субсидируются скудно – соответственно, страна не получает от них столько, сколько могла бы. Так, далеко не курортная с точки зрения климата Ленинградская область сельхозпродукции выпускает на 73,1 млрд. руб., а в помощь от государства получает менее 5 млрд. руб. Московская область субсидируется всего на 1,95 млрд. руб., учитывая то, что производит на 87,4 млрд. руб. Но 700 тыс. га сельхозугодий в Подмоскovie пустуют.

Очевидно, что надо дорабатывать нереализованный потенциал регионов, где ведется успешная работа. Дагестан при высоком уровне производства и с огромным потенциалом получает менее 2 млрд. руб. А поддержка АПК Красноярского края – одного из крупнейших регионов с несколькими агроклиматическими зонами и выгодным транспортным положением – всего 1,5 млрд. руб.

Участники рынка ратуют за появление долгожданного закона об органическом земледелии: 40 млн. пустующих со времен перестройки гектаров давно самоочистились и пригодны для выращивания экопродуктов. Мировые продажи органических продуктов растут на 10-20 % в год и составляют более 80 млрд. долларов.

Однако, с 1 июля 2014 г. в России разрешено сеять генно-модифицированные зерновые. По прогнозам экспертов, года через два на столе окажется каравай с непредсказуемым содержанием.

До сих пор мы считали, что отечественное – значит, немного червивое, не обязательно красивое, иногда дорогое, но всегда безопасное и натуральное, такое, что не страшно давать детям. Конечно, многие учёные говорят, что вред продуктов с генно-модифицированными организмами (ГМО) пока не доказан, но ведь и польза тоже. По закону их должны будут макетировать, но мы же знаем, как это делают сейчас. Современная маркировка располагается на продуктах в не очень доступных глазу местах.

Зачем нам зерновые с ГМО? Им не страшны сложные погодные условия, сорняки, вредители, они дают большую урожайность. Кому это выгодно? Большим агрохолдингам, которые могут ежегодно тратиться на дорогие семена (ГМО в зерновых не воспроизводятся, их нужно выращивать каждый год отдельно и заново). Проиграют фермеры, у них год за годом будут отбирать долю рынка. Как сейчас остаются не у дел мелкие животноводческие хозяйства – из-за африканской чумы свиней в десятках регионов России вырезаны свиньи даже в деревенских подворьях.

Европа уже «переболела» этой болезнью. Сейчас там бум на чистые продукты, которые, кстати, стоят дороже. Полностью отказались от ГМО Польша, Греция, Австрия, Швейцария. В других странах тысячи хозяйств объявляют себя свободными от ГМО.

Зачем же мы идем по пути, от которого отказываются другие? Может, стране грозит голод и надо срочно увеличивать урожайность пшеницы, кукурузы и сои? Хотя уже несколько лет утверждают, что зерна стране хватит на годы вперед!

Может, стоит побороться за настоящий, немодифицированный «каравай», который не страшно было бы давать детям?

Список использованной литературы:

1. Россия останется без собственного молока. //Аргументы и факты №39, 20013.
2. Сельское хозяйство России. //Аргументы недели. №13 (405), четверг 10 апреля 2014 года.
3. Убийственный закон. //Аргументы и факты. №51, 20013.

© Е.В. Астапеева, В.Г. Шкарупа, А.А. Бадалян, 2014

УДК 330.322

Л.З. Байгузина, к.э.н., доцент кафедры финансов и налогообложения
Института экономики, финансов и бизнеса, БашГУ
г.Уфа, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Если рассматривать инновации в системе высшего образования, то необходимо выделить и уточнить категории «инновации», «инновационный процесс» и «инновационная деятельность».

Инновация - это новая или улучшенная продукция (товар, работа, услуга), способ (технология) ее производства или применения, нововведения или усовершенствование в сфере организации и (или) экономики производства и (или) реализации продукции, обеспечивающие экономическую выгоду, создающие условия для такой выгоды или улучшающие потребительские свойства продукции (товара, работы, услуги).

По мнению Хуторского А. В. под педагогической инноватикой понимается учение о создании педагогического новшества, их оценке и освоении педагогическим сообществом, использованием и применением на практике [1].

А. И. Субетто определяет инноватику еще шире - как комплексную дисциплину, включающую прогностику, креатологию и интеллектику (науку о законах работы интеллекта и объективных законах творчества), системогенетику как общую теорию преемственности в развитии систем (и по принципу инверсии - как общую теорию обновления и развития систем) [2. С.97].

Мы согласны с мнением В. М. Полянского, который подчеркивает, что инноватика не может быть отраслью педагогической науки, речь может идти только об области научного (педагогического) знания. Отрасль - народное образование. Это система учреждений образования и органов управления ими, важнейшая цель которых – подготовка различных групп населения к самостоятельной жизни и профессиональной деятельности, а также удовлетворение индивидуальных образовательных потребностей. С точки зрения характера общественного разделения труда и участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода народное образование относится к непроизводительной сфере. Это отмечается во всех директивных документах, стандартах и классификаторах наук. Нет никаких оснований для появления новой отрасли.

Понятие «инновация» в российской и зарубежной литературе определяется по-разному в зависимости от методологических подходов, среди которых можно выделить:

- педагогическую инноватику (инновации в системе образования);
- инновационное обучение;
- инновационное управление.

Педагогическая инноватика связана с перестройкой и модификацией, усовершенствованием, изменением системы образования или ее отдельных сторон, свойств и аспектов (создание новых законодательных актов, новых структур, моделей и концепций обучения).

Педагогические инновации – это новые методы и приемы преподавания и обучения. Совокупность методов преподавания и обучения на базе современных технологий можно разбить на основные группы:

- методы самообучения и индивидуального подхода к обучению. Студент взаимодействует с информационной технологией средств обучения, использует также передовые технологии как Интернет, электронная почта в режиме реального времени;
- обеспечение учебно-методической базой обучения, через аудио – или видеокассеты, может дополняться лекциями (электронным материалом, распространенным по компьютерным сетям).

Инновационное обучение как инновационная методика ориентирована на учения чему-то, а традиционная на изучение чего-то. В инновационных технологиях предмет (набор знаний), преподаваемый студенту, сам по себе не имеет особого значения. Главным является то, какие дополнительные возможности открываются перед студентом в результате того, что он научился чему-то, какие он приобрел умения и навыки, как формируется и развивается личность будущего специалиста. Здесь весь процесс обучения в основном ориентирован на будущее. Можно смело утверждать, что это особый тип

овладения знаниями, как продукт сознательной, целенаправленной, научно - обоснованной деятельности в учебно-образовательном процессе [3.С.12-19]

Инновационное управление или инновационный менеджмент представляет собой совокупность принципов и методов, инструментов управления инновационным процессом. Другими словами, это самостоятельная область экономической науки и профессиональной управленческой деятельности представляет собой одну из разновидностей функционального менеджмента, непосредственным объектом которого выступают инновационные процессы [4. С.5-12]. Для более эффективного управления инновационным процессом используют управленческие новации, которые помогают преподавателям и студентам преодолевать барьеры, вызывающие задержки практической реализации идей и их внедрения. В свою очередь, управленческие новации, оказывают влияние на привлекательность вуза. В связи с этим появилась возможность накопления, оперативной обработки информации и предоставление ее руководителям всех рангов в удобном для анализа виде. Все это, бесспорно, улучшает принятие решений, ориентированных на развитие инноваций, увеличение производительности труда (сокращение времени поиска нужного решения) и развитие компетентности.

Список использованной литературы:

1. Хуторский А. В. Педагогическая инноватика – рычаг образования. / А. В. Хуторский // Интернет-журнал «Эйдос». – 2005. – 26 марта.
2. Субетто А. И. Квалиметрия человека и образование: генезис, становление, развитие, проблемы и перспективы // Материалы XI симпозиума «Квалиметрия в образовании: методология, методика и практика» - М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006. - 97 с.
3. Мартыненко О. О. Инновационное проектирование учебного процесса / О. О. Мартыненко // Высшее образование сегодня. – 2006. – №2. – С.12–19.
4. Воронина Т., Молчанова О., Абрамшен А. Управление инновациями в сфере образования / Т. Воронина., О. Молчанова., А. Абрамшин // Высшее образование в России. – 2006. – № 6. – С. 5– 12.

©Л.З. Байгузина, 2014

УДК 331.101

К.С. Бальклова, магистрант 1 курса направления «Менеджмент»
Первый Московский государственный медицинский
университет им. И.М.Сеченова
Г.Москва, Российская Федерация
Н.Л. Борщёва, доцент кафедры экономики и менеджмента
Первый Московский государственный медицинский
университет им. И.М.Сеченова
Г.Москва, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время заметно активизировались дискуссии о резко возрастающей роли человеческих ресурсов, и, прежде всего, знаний, в связи с потребностями социально-

экономического и общественного развития в целом. Представления о значении человеческих ресурсов, а также подход к решению проблемы их эффективного использования претерпели кардинальную эволюцию и стали предметом изучения науки организации и управления [1,3].

Обратимся к истории. Начиная с древних времен, существовали определенные проблемы, связанные с подбором и расстановкой людей по поводу совместной охоты, рыбалки, выполнения функций вождя или распределения работ. Со временем возникали новые проблемы, связанные с изменением форм деятельности и профессиональной специализации людей. В первой половине XIX в Р. Оуэн указывал, что на производстве человеческие ресурсы важны ничуть не меньше, чем финансовые и материальные средства. Так представители школы научного управления (1885 – 1920 гг) обратили свое внимание на повышение производительности труда работников и стимулирование более производительного труда людей соответствующим вознаграждением. Представители этой школы подчеркивали также значение правильного отбора кандидатов на работу и их соответствующего обучения. Следующим этапом развития стало теоретическое направление представителей школы администрирования (1920-1950-е гг), где в центре заинтересованности оказались проблемы повышения эффективности организации как целого. В 1930-1950-е гг. двадцатого века доминировала школа человеческих отношений, которая установила, что правильная организация труда и его достойная оплата не всегда ведут к росту производительности труда. Развитием и одновременно модификацией некоторых положений школы человеческих отношений стала возникшая в 1950-е гг. бихевиористская школа. Объектом их изучения был анализ проблем, возникающих на стыке традиционных организационных структур и индивидуальных потребностей работников. Считалось, что развитие человеческих ресурсов, ведет к росту эффективности всей организации [4,3]. С 1970-х гг. проблема истинных и декларируемых целей организации стала одним из основных объектов внимания экономики труда. Состояние кадровой функции на предприятиях было подчинено функционированию централизованной экономики, которая характеризовалась недостаточностью системных решений в области управления человеческими ресурсами. В работе с кадрами доминировали политические и идеологические соображения. С конце 80-х гг. прошлого века г. наблюдаются изменения в подходе к кадровой функции предприятия [2,3]. Государственные предприятия, модифицируя систему управления, вынуждены произвести системные изменения в области управления человеческими ресурсами. Стоит отметить, что в настоящее время в нашей стране функция развития человеческих ресурсов реализована недостаточно высоко, но появляется все больше организаций, понимающих стратегическое значение человеческих ресурсов.

Поиск новых инструментов повышения эффективности функционирования организаций, привел к усиленному вниманию на значение присущего людям человеческого потенциала как стратегического фактора развития организации, на необходимость рассматривать работников, скорее, как элемент активов, нежели издержек, а также на необходимость инвестировать в развитие этого ресурса и получение максимального эффекта от этих инвестиций.

В Европе, в частности в Великобритании, наблюдается эволюция кадровой функции от управления персоналом к управлению человеческими ресурсами. Впервые термин «управление человеческими ресурсами - УЧР» (от англ. human resources management- HRM) появился в 1980-х гг. в США и стал все чаще использоваться авторами, занимающимися этим вопросом в европейских странах. При этом продолжают споры относительно различий между понятиями «УЧР» и «управление персоналом». Часть

авторов применяет термин «УЧР» для того, чтобы дистанцироваться от имиджа управления персоналом в прошлом, а также избежать применения термина «рабочая сила». Подчеркиваются также различия обеих концепций. Управление персоналом исходит из того, что работники имеют право на соответствующее отношение, и что повышение эффективности их работы можно ожидать только тогда, когда удовлетворены связанные с их работой потребности. Управление человеческими ресурсами, в свою очередь, ориентируется, прежде всего, на потребности предприятия в области привлечения и развития человеческих ресурсов и делает акцент на таких вопросах, как качество, гибкость, стратегическая интеграция кадровых функций [3,4].

Обратимся к вопросу определения кадровой функции в разных странах. К примеру, в Германии при определении кадровой функции наиболее часто применяются выводящиеся из общей науки об управлении термины «кадровое хозяйство» и «управление персоналом». Характерно то, что практики в Германии все чаще используют термин «управление человеческими ресурсами». И во французской литературе кадровая функция определяется как управление человеческими ресурсами и рассматривается, в частности, в контексте комплексного управления качеством, групповых форм организации труда, а также реинжиниринга. В японских корпорациях человеческие ресурсы рассматриваются как важный стратегический фактор развития организации и принятие решений осуществляется по принципу снизу вверх. В России работа с человеческими ресурсами часто сводится к стандартному набору операций, относящемуся скорее к бухгалтерскому учету, чем к самостоятельной области задач [2,5].

Можно сказать, что управление человеческими ресурсами представляет собой определенную адаптацию кадровой функции к используемым и по-разному определяемым в отдельных странах традициям. Наблюдающиеся различия в основном зависят от практики осуществления этой функции в конкретной стране, а если быть точным, в конкретной организации.

К универсальным чертам, отличающим концепцию управления человеческими ресурсами, как характеристики кадровой функции следует отнести:

- a) определение работника организации как ценного ресурса, нуждающегося в развитии,
- b) стратегическую ориентацию, выражающуюся в соединении целей и политики в сфере управления человеческими ресурсами с миссией и стратегией организации,
- c) формирование культуры организации, являющейся основой решения кадровых вопросов,
- d) развитие участия работников в функционировании организации, децентрализацию кадровых решений путем передачи больших прав нижестоящим менеджерам,
- e) индивидуализацию трудовых отношений.

Перечисленные выше принципы являются теоретическим фундаментом, своего рода философией управления человеческими ресурсами, а их применение на практике предопределяет, претендует ли данный порядок осуществления кадровой функции на то, чтобы называться управлением человеческими ресурсами [2,3].

Управление человеческими ресурсами имеет свое функциональное, институциональное и инструментальное измерения. В функциональном измерении оно включает ряд действий или функций, необходимых для реализации целей в этой области управления.

Управление человеческими ресурсами в институциональном смысле относится к субъектам, уполномоченным принимать кадровые решения, а также взаимосвязям между ними. Управление человеческими ресурсами всегда происходит в конкретных условиях, создаваемых многими факторами, влияющими как на содержание формулируемых частных задач и основные процессы, так и на применяемые методы. Совокупность этих

факторов можно разделить на те, которые проявляются внутри организации, образуя внутреннее окружение системы управления человеческими ресурсами, и на те, которые находятся вне организации, образуя ее ближайшее, субъектное, и более отдаленное внешнее макроокружение.

Внутренний контекст управления человеческими ресурсами должен учитывать стратегию организации, ее структурные решения, а также ее специфическую организационную культуру.

В числе внешних факторов, не безразличных для практики управления человеческими ресурсами, можно назвать институты, образующие ближайшее окружение организации, особенно те, деятельность которых касается проблем занятости, а также функционирования рынка труда. В более отдаленном внешнем окружении выделяется много факторов, важных для управления людьми в организации, которые можно объединить в пять групп: технические, экономические, правовые, социокультурные и экологические [1-5].

Технические факторы. Влияние технических факторов выражается в прогрессирующих процессах механизации и автоматизации производства, совершенствовании существующих и развитии новых технологий производства. Научно-технический процесс является необходимым условием развития каждой организации. Технические инновации приводят, с одной стороны, к росту производительности труда, что является условием более полного удовлетворения индивидуальных и социальных запросов данного общества, способствуют отказу от тяжелого, опасного, осуществляемого во вредных условиях, труда, и тем самым отвечают требованиям гуманизации трудовой деятельности. С другой стороны, они вызывают необходимость непрерывного повышения квалификации, а иногда и смены профессии и поведения работников в процессе труда, модернизации и ликвидации определенных рабочих мест. Таким образом, эти процессы связаны с некоторыми последствиями для персонала и проводимой в организации кадровой политикой.

Экономические факторы. Организации, функционирующие в современной рыночной экономике, действуют в условиях растущей конкуренции, а также в условиях изменяющегося спроса на производимые ими продукты или предоставляемые услуги. Чтобы выстоять и развиваться в этих условиях, организация должна, с одной стороны, вести перспективную политику в области совершенствования своих продуктов, а с другой, оптимизировать производственные затраты. Реализация перечисленных выше задач требует наличия соответствующего в количественном и качественном отношении персонала.

Правовые факторы. Трудовой кодекс и другие правовые акты, такие как, решения, распоряжения, коллективные договора, уставы и регламенты, образуют рамки процесса формулирования целей и выбора методов их реализации во всех функциональных областях управления человеческими ресурсами.

Социокультурные факторы. К этим факторам, влияющим на позицию и поведение людей в процессе труда, можно отнести философию жизни, а в ней место и значение труда. Эта философия является основой системы ценностей отдельных лиц и социальных групп, определяет их отношение к таким аспектам труда, как профессиональная карьера, социальный статус, мобильность работника. К существенным факторам с точки зрения решений, принимаемых в области управления человеческими ресурсами, относятся предпочтения населения в сфере осуществления выбора между большим свободным временем и готовностью повысить профессиональную активность для реализации определенных профессиональных намерений. Они влияют на величину предложения трудовых ресурсов в данном обществе, а тем самым, и на подход к управлению ими в макро и микро масштабе. К социокультурным факторам относится также организационная структура, охватывающая совокупность ценностей, норм, принципов, образцов поведения,

характерных для сотрудников данной организации и воздействующих на их действия и поведение. Культура организации является основой для соответствующего подхода к решению проблем, возникающих в отдельных областях управления предприятием, а также в сфере управления человеческими ресурсами.

Экологические факторы. Под экологической обусловленностью следует понимать совокупность факторов условий труда, а также условий жизни людей: состояние воздуха, воды, почвы, климатические условия, состояние инфраструктуры охраны окружающей среды и трудовой среды, правовые положения в области защиты экологии. Кроме того, экологические факторы могут косвенно влиять на направление развития трудового потенциала в определенных профессиональных группах. Развитие новых продуктов и технологий, учитывающих требования охраны природной среды, и их применение на практике, требуют, в частности, наличия и развития новых профессиональных квалификаций, а также формирования определенных позиций и поведения на рабочем месте и вне него [2,3].

Таким образом, учитывая мировой опыт развития научной мысли в области управления развитием человеческих ресурсов, а также принимая во внимание будущие потребности в этой сфере, можно ожидать, что ее дальнейшее развитие будет заключаться в совершенствовании институциональных, функциональных и инструментальных аспектов управления человеческими ресурсами.

Список использованной литературы:

1. Аксенова Е. А. Стратегический ассесмент: Как сформировать человеческий ресурс организационных изменений. М.: Издательство: Аспект-Пресс, 2008. - 352 с
2. Анискин Ю.П. Корпоративное управление инновационным развитием: монография. М.: Омега-Л, 2007. - 411с.
3. Бурнышев К.В., Донова И.В. Управление инновациями на предприятии: новые контексты и старые проблемы // СоцИс. - 2007. - № 5. - С. 31-37.
4. Друкер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты. М.: Технол. шк. бизнеса, 1992. - 192 с.
5. Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004. - 400 с

© К.С. Балыклова, Н.Л. Борщёва, 2014

УДК 330

О.М. Баранова

Студентка 3 курса факультета педагогики и методики начального образования
Елецкий государственный университет, Г. Елец, Российская федерация

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА В УСЛОВИЯХ ЕГО РЕФОРМИРОВАНИЯ

В настоящее время формирование, начисление и выплата пенсии на территории нашей страны регулируется Федеральным Законом от 17.12.2001 г. N 173-ФЗ "О трудовых пенсиях в Российской Федерации". Согласно статье 7 ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» право на трудовую пенсию по старости сейчас имеют мужчины в возрасте от 60 лет и женщины от 55 лет. Трудовая пенсия по старости назначается при наличии не менее пяти лет страхового стажа. Обязательная государственная пенсия имеет

несколько видов, а именно: трудовая пенсия по старости, пенсия по инвалидности и пенсия по случаю потери кормильца. Пенсия может быть не только обязательной (государственной), она может дополняться добровольными взносами, накопленными в негосударственном Пенсионном фонде.

Трудовая пенсия, в свою очередь, состоит из 3 частей: базовой, страховой и накопительной. Базовая трудовая пенсия формируется за счёт взносов организаций, уплачивающих страховые взносы во внебюджетные фонды, исходя из начисленной зарплаты работникам. Перечисления не носят персонафицированный характер и не являются частью накопительных взносов.

Они устанавливаются в соответствии с такими показателями, как темпом роста инфляции, уровень прожиточного минимума. Базовая часть пенсии не связана с размером заработной платы или трудовым стажем.

Страховая часть пенсии, в отличие от базовой, имеет конкретную привязку к субъекту и определяется в зависимости от пенсионного капитала предполагаемого срока выплат. Работодатель отчисляет взносы в пенсионный фонд от 8 до 14% (в зависимости от возраста) от облагаемой суммы за каждого отдельного сотрудника, причем в эту сумму входит не только зарплата, но и другие выплаты в денежной и натуральной формах в их пользу (питание, транспортные расходы и т.д.).

Накопительная часть пенсии определяется аналогично страховой части пенсии, только вместо пенсионного капитала, в расчет берется сумма пенсионных накоплений. Пенсионные накопления - это сумма пенсионных сбережений застрахованного лица, учтенных в специальной части его индивидуального лицевого счета. На эту специальную часть личного счета отчисляется от 2 до 6%. Отличительной чертой накопительной части пенсии является то, что эта часть пенсии размещается в различных инвестиционных инструментах, ее можно передавать в управление фондам, управляющим компаниям для инвестирования в ценные бумаги и др. финансовые активы. Регулирует такие операции ФЗ от 24.07.2002 N111-ФЗ "Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации".

Современная система начисления пенсий не обеспечивает полноту средств, идущих на выплату пенсий пенсионерам по всем основаниям. И поэтому в условиях дефицита Пенсионного фонда рассматривается вопрос его реформирования. Принят ФЗ, который предусматривает перераспределение пенсионных тарифов, начиная с 2014 года. В соответствии с этим документом, отчисления в накопительную часть пенсии снизятся с 6% до 2%, оставшиеся 4% будут перераспределены в страховую часть пенсии.

При этом перераспределение накопительного тарифа будет добровольным — те, кто захочет остаться в накопительной части, смогут в течение 2013 года подать соответствующее заявление, тогда 6% тарифа будут приходиться на накопительную часть. А для других 4% тарифа будут перераспределены в солидарную часть. Таким образом, у граждан останется 2% начислений в накопительную и 14% в страховую часть пенсии.

Данная реформа коснется и самозанятого населения: индивидуальных предпринимателей, фермеров, адвокатов, нотариусов, которые в настоящее время уплачивают взносы в Пенсионный фонд (ПФР) в размере 1 тысячи рублей в месяц. Согласно новому закону, эта категория будет уплачивать в ПФР взносы по ставке 26%, уже исходя из двух минимальных размеров оплаты труда. С учетом роста данного показателя это будет составлять 2,7 тысячи рублей в месяц (вместо 1,0 тыс.руб.), т.е. нагрузка на малый бизнес значительно увеличится.

Конечно, следует отметить, что предложенная реформа радикальная. Многие граждане РФ могут не согласиться и не принимать своё участие в реформировании и формировании своей пенсии. Имеется часть населения, которую в связи с молодым возрастом, пока не интересует их будущая пенсия. Такой процент людей правительство назвало «молчунами». И в их накопительную часть будет перечисляться всего 2%. В реформе 2014 года предлагается дать право выбора гражданам в формировании страховой части. С течением

времени это должно привести к постепенному накоплению страховых взносов, что, в свою очередь, создаст профицит внебюджетных фондов.

Пути решения данной проблемы пока не определены. В стратегию предложенной реформы вносятся изменения, и конечный вид она будет иметь лишь только на начало 2015 года.

В настоящее время, актуальной является проблема легализация заработной платы, которая служит основой для начисления страховых взносов во внебюджетные фонды, в том числе и в Пенсионный фонд. Поэтому, государство путем принятия соответствующего законодательства активно участвует в выводе доходов населения из тени. На сегодняшний день разрабатывается законопроект, в котором предусматривается устранение, так называемой, «теневого» части зарплаты или зарплаты «в конверте». Если данный законопроект вступит в силу, то такие фонды, как Фонд социального страхования, Пенсионный Фонд, Фонд обязательного медицинского страхования и др. будут получать полный объем средств из Федерального бюджета, что позволит им, в свою очередь, выплачивать достойные пенсии по старости. От легализации трудовых отношений, их оформления зависят и социальные гарантии граждан: получить не только пенсионное и социальное обеспечение, но и возможность заявлять социальные и имущественные вычеты.

На наш взгляд, если предложенная реформа и закон вступят в полную силу, то возможны перспективы получения пенсионерам достойной пенсии. Во-первых, региональные и местные бюджеты будут получать полный объем средств для решения возложенных на них задач. Во-вторых, Пенсионный фонд получит возможность своевременно выплачивать достойные для нормального проживания пенсии.

Таким образом, мы пришли к выводу, что необходим комплекс государственных мер, решающих проблему, которая обозначена в названии данной статьи «Проблема формирования Пенсионного Фонда в условиях его реформирования».

Список использованной литературы:

1. Пенсионный Фонд РФ: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.pfrf.ru> (Дата обращения: 20.03.2014)
2. Министерство труда и социальной защиты РФ: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.rosmintrud.ru/social> (Дата обращения: 21.03.2014)

© О.М. Баранова, 2014

УДК 352/354-1

Е.В. Баталова, Старший преподаватель института управления
Владивостокского государственного университета экономики и сервиса
г. Владивосток, Российская Федерация

Н.В. Ишгыкова, Студентка5 курса института управления
Владивостокского государственного университета экономики и сервиса
г. Владивосток, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ АТТЕСТАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ В РАЗВИТИЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Становление института муниципальной службы, формирование и развитие его кадрового состава в условиях модернизации общества выступает как сложное

многоплановое социальное явление. Важную роль в этом отводится формированию кадрового состава управленческого уровня, причем автоматически этот процесс развиваться не может. Муниципальный служащий, работник высокого профессионального класса не готовится скоротечно. Для полного формирования качеств, соответствующих необходимому стандарту профессионала, требуются многие годы.

Прежние принципы, формы и методы работы с кадрами, используемые административно-командной системой, такие, как номенклатурный подход, жесткая идеологическая ориентация, политические пристрастия, определенная партийная принадлежность, пришли в противоречие с демократическими установками общества, стали тормозом развития и полного, эффективного использования трудового потенциала кадров государственного аппарата. Противоречие между «устаревшим» профессионализмом значительной части кадров муниципальной службы и новыми общественными потребностями обострилось в условиях возникновения и расширения состязательности на свободном рынке труда и требует своего разрешения[4].

Аттестация муниципальных служащих является правовым средством расширения демократических начал в управлении муниципальной службой, средством обеспечения формирования и реализации целенаправленной и предсказуемой кадровой политики в органах местного самоуправления.

Аттестации муниципальных служащих принадлежит значительная роль в создании системы оценки персонала органов местного самоуправления, которая предусматривает решение ряда задач. Во-первых, соблюдение на практике принципов муниципальной службы; обеспечение законности муниципальной службы. Во-вторых, формирование высокопрофессионального кадрового персонала муниципальной службы. В-третьих, выявление потенциальных возможностей муниципального служащего с целью повышения его по службе и, в-четвёртых, применение к муниципальному служащему мер дисциплинарного воздействия, стимулирование его деятельности, повышение ответственности за порученное дело[3; 24].

Аттестация муниципального служащего проводится в целях определения его соответствия замещаемой должности муниципальной службы. Понятие аттестация происходит от фр. attestation (свидетельство, подтверждение – определение квалификации, уровня знаний, умений, отзыв, характеристика). Аттестация муниципального служащего проводится один раз в 3 года. В процессе аттестации муниципальный служащий оценивается на предмет «соответствия замещаемой должности»[2; 53]. По мнению специалистов, под соответствием замещаемой должности следует понимать 100% профессионализм служащих, рассчитанный по 6 показателям: знания; умения; навыки; представления о служебных процессах; человеческие качества; состояние здоровья [5].

В создании необходимых условий для комплексного социально-экономического развития муниципального образования, а также повышение уровня благосостояния его жителей участвует Администрация муниципального образования. Результативную деятельность этого органа местного самоуправления должны обеспечивать высококвалифицированные муниципальные служащие, которые обязаны поддерживать уровень квалификации, достаточный для исполнения своих должностных обязанностей. Для того, чтобы проверить уровень его профессиональной подготовки, деловых качеств, а также соответствие его

занимаемой должности и проводится периодическая оценка знаний, опыта, навыков и результатов деятельности муниципального служащего.

Совершенствование и упорядочение прохождения муниципальной службы невозможно без периодической аттестации служащих. Аттестация муниципального служащего, как правило, проводится раз в три года. Для ее проведения формируется комиссия, утверждается график, составляются списки и подготавливаются необходимые для комиссии документы. В результате аттестации муниципальный служащий может соответствовать замещаемой им должности; соответствовать замещаемой муниципальной должности при условии выполнения рекомендаций аттестационной комиссии по его служебной деятельности, но в этом случае последующая перееаттестация через 1 год; не соответствовать замещаемой должности. Все результаты заносятся в аттестационный лист служащего.

С учетом результатов аттестации у муниципального служащего есть возможность повышения в должности, получение квалификационного разряда. Но и, к сожалению, есть вероятность увольнения муниципального служащего. Все решения по результатам аттестации принимает Глава Администрации.

Аттестация муниципального служащего призвана способствовать совершенствованию деятельности органов местного самоуправления по подбору, повышению квалификации и расстановке муниципальных служащих. Она направлена на улучшение качественного состава персонала, обеспечивая эффективное управление. И самое главное, помогает повысить производительность труда, а также заинтересованность муниципальных служащих в результатах своей работы, что способствует динамичному развитию муниципального образования[1; 5].

Итак, главной задачей аттестации муниципальных служащих является оценка степени соответствия служащего занимаемой должности, может ли он со своими знаниями, умениями и навыками исполнять те или иные обязанности, а также безошибочно принять решения, связанные с благосостоянием населения муниципального образования. Аттестация помогает определить объемы выполнения работ, функциональные обязанности сотрудников, а также, немало важно, особенности взаимодействия муниципального служащего с коллегами.

Список использованной литературы

1. Буров А.В. Система оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления муниципальных образований: (элитологический аспект): диссертация ... кандидата политических наук: 23.00.02 / Буров Андрей Владимирович. - Ростов-на-Дону, 2008. - 151 с.
2. Муниципальная служба: организационно-правовые основы текст: учебное пособие / М. Ф. Гацко. – Ногинск: Ногинский филиал РАНХиГС, – 2013.–128 с.
3. Сурманидзе. И. Н. К вопросу об аттестации государственных и муниципальных служащих: Понятия, сравнительная характеристика, законодательные нововведения / И.Н. Сурманидзе. // Юридический мир, 2006. № 8. С. 20-29.
4. Сущность деловой оценки персонала органов муниципального самоуправления - роль, значение, цели и задачи. – Режим доступа: <http://www.managemasters.ru/gmases-161-1.html>
5. Шкатулла В.И., Сыгинская М.В., Надвикова В.В. Комментарий к Федеральному закон от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» (под ред. В.И. Шкатуллы) (2-е издание). – Система «Гарант», 2011.

© Е.В. Баталова, Н.В. Иштыкова, 2014

Студент магистратуры 2 курса инженерно-экономического факультета
Сибирский Государственный Университет Путей Сообщения
г.Новосибирск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Поддержка малого предпринимательства одна из основных задач государства, о чем говорится в каждом ежегодном послании Президента РФ Федеральному собранию, в которых отмечается о «необходимости адресного содействия малому и среднему бизнесу», «развитии малого и среднего бизнеса», «создании максимально широких возможностей для ведения малого и среднего бизнеса» [1].

Между тем, фактически, те изменения «правил игры», которые принимаются в последнее время законодателем, зачастую, не только не обеспечивают поддержку малого предпринимательства, но и, напротив, приводят если и не к прекращению этими субъектами своей деятельности, то, по крайней мере, к ее существенному сокращению.

Среди таких примеров, в первую очередь, можно отметить более чем двукратное увеличение с 2013 года размера фиксированных страховых взносов во внебюджетные фонды, уплачиваемых индивидуальными предпринимателями. Последствием такого повышения явилась массовая «ликвидация» индивидуальных предпринимателей, т.е. прекращение ими своей деятельности в качестве указанных субъектов.

Так, по оценкам экспертов, основанным на данных ФНС России, только за декабрь-январь 2013 года в РФ статус предпринимателя утратили 141 598 человек [2]. К 01.04.2013 число зарегистрированных индивидуальных предпринимателей сократилось более чем на 352 тысячи человек [3], к 01.07.2013 – уже на 650 тысяч [4], а в целом по итогам 2013 года свою деятельность прекратили 932,8 тысяч предпринимателей. В результате по состоянию на 01.01.2014 в Госреестре зарегистрированы всего 3 382,1 тысяч индивидуальных предпринимателей, что на 12,9% меньше, чем по состоянию на 01.01.2013 [5]. Как следствие взносы, уплачиваемые предпринимателями не только не увеличились, как планировалось, а, напротив, сократились.

Вряд ли можно говорить о том, что все «ликвидированные» индивидуальные предприниматели действительно прекратили свою предпринимательскую деятельность. Гораздо ближе к истине утверждение о том, что они «ушли в тень», что повлекло за собой не только недополучение страховых взносов внебюджетными фондами, но и недополучение налогов бюджетами всех уровней.

В ответ на подобную реакцию на повышение страховых взносов со стороны предпринимателей государство было вынуждено с 01.01.2014 вновь изменить их размеры. Однако размеры фиксированных взносов были не просто снижены, что логично было бы ожидать в сложившейся ситуации, а дифференцированы в зависимости от размера дохода, получаемого предпринимателями. Минимальная фиксированная ставка взносов была установлена в размере 20 727,53 рублей в год, которые должны быть уплачены при годовом доходе, не превышающем 300 тысяч рублей. При получении же дохода, превышающего указанный порог, помимо страховых взносов в указанном размере на предпринимателей возложена обязанность уплачивать дополнительно 1% с суммы дохода, превышающей 300 тысяч рублей в год, но не более 142 026,89 рублей.

Таким образом, по сравнению с фиксированными ставками страховых взносов, подлежащих уплате в 2013 году в размере 35 664,66 рублей в год, минимальный размер страховых взносов на 2014 год сократился (однако, тем не менее, все равно установлен в размере, значительно превышающем размер взносов, которые уплачивались в 2012 году – 17 208,25 рублей в год), а максимальный размер –значительно (почти в 4 раза) увеличен.

Тем не менее, не только повышение страховых взносов с индивидуальных предпринимателей идет вразрез с декларациями о необходимости поддержки малого бизнеса. Очередным спорным шагом является отмена освобождения от уплаты налога на имущество организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения или уплачивающих единый налог на вмененный доход.

Так, до настоящего времени применение организациями указанных специальных налоговых режимов предусматривало освобождение их от обязанности по уплате не только налога на прибыль организаций, но и налога на имущество организаций. Однако Федеральным законом от 02.04.2014 №52-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ и отдельные законодательные акты РФ» [11] статьи 346.11 и 346.26 НК РФ, освобождающие указанные категории налогоплательщиков от налога на имущество, были дополнены оговоркой «за исключением налога, уплачиваемого в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость в соответствии с настоящим Кодексом».

По мнению экспертов из «ОПОРЫ России», эта поправка может повлечь увеличение совокупной налоговой нагрузки на малый бизнес на 200 млрд рублей в год, что суммарно увеличит их налоговые поступления более чем на 100% в сравнении с данными 2013 года [12].

Также обращает на себя внимание механизм «проведения» через Госдуму РФ этих изменений. Текст данного законопроекта в первом чтении Госдумы РФ предполагал лишь внесение «технических» поправок об отмене обязанности налогоплательщиков сообщать об открытии или закрытии банковских счетов с целью исключения дублирования соответствующей информации, поступающей в налоговые органы от банков [13]. Ключевые же поправки, распространяющие на субъекты малого предпринимательства обязанность по уплате налога на имущество, уплачиваемого исходя из кадастровой стоимости соответствующих объектов, были внесены в текст этого законопроекта уже во втором чтении [14], что исключило возможность их общественного обсуждения. В прессе эти «тайные» поправки в Налоговый кодекс РФ уже названы «ножом в спину» [12] и «подножкой» [15] малому бизнесу. Но не смотря на обращение бизнеса к Президенту РФ с просьбой о наложении вето на указанный законопроект [16] он, тем не менее, был подписан и в ближайшее время вступит в силу.

Хочется надеяться, что по своей «разрушительной силе» эти новая инициатива законодателя по «поддержке» малого бизнеса не будет иметь те же последствия, что увеличение размера страховых взносов в 2013 году, и власть вернет малому и среднему бизнесу льготу, освобождавшую их от уплаты налога на имущества.

Список используемой литературы:

1. Ежегодные послания Президента РФ Федеральному Собранию на 2012, 2013 и 2014 годы.
2. <http://www.ros-registr.ru/item.html?id=313>
3. <http://www.newsfiber.com/p/s/h?v=EVHP78qPJWWg%3D+%2F2kM1cFrkLk%3D>
4. <http://www.gazeta.ru/business/2013/06/06/5370215.shtml>
5. <http://www.vestifinance.ru/articles/38459>

6. <http://top.rbc.ru/economics/28/03/2014/914312.shtml>
7. [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(ViewDoc\)?OpenAgent&work/dz.nsf/ByID&683440E FB0F2931E43257C850041AEB3](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(ViewDoc)?OpenAgent&work/dz.nsf/ByID&683440E FB0F2931E43257C850041AEB3)
8. <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=419226-6&02>
9. http://kaliningradka.ru/site_pc/politika/index.php?ELEMENT_ID=41994
10. <http://dpomsk.ru/economics/1314-predprinimateli-prosyat-prezidenta-nalozhit-veto-na-popravki-v-nalogovyy-kodeks-unichtozhayushchie-malyj-biznes>

© С.Е. Белик, 2014

УДК 330.341

Н.Л. Борщёва

доцент кафедры экономики и менеджмента
Первый Московский государственный медицинский
университет им. И.М.Сеченова
г.Москва, Российская Федерация

С.П. Ветшев

магистрант 1 курса направления «Менеджмент»
Первый Московский государственный медицинский
университет им. И.М.Сеченова
г.Москва, Российская Федерация

РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В ЦЕПОЧКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ: ЗНАНИЯ-КРЕАТИВНОСТЬ-ИННОВАЦИИ

Институт образования оказывает сильное (решающее) воздействие на развитие экономики и общества. Образование занимает надстроечное положение в обществе, обеспечивая функционирование всей институциональной инфраструктуры государства через общеобразовательную и профессиональную подготовку необходимых специалистов [1]. Образование по сути является образующей системой, что подтверждается и российской и международной практикой, относящей уровень развития образования к ключевым показателям накопления интеллектуального капитала, трансформирующегося в другие виды капитала и ресурсов экономики. В связи с этим, система образования и образовательные стандарты являются базой, фундаментом экономического развития России в XXI веке.

Государственные образовательные стандарты содержат совокупность требований при реализации образовательных программ образовательными учреждениями. Но нельзя забывать, что образование и требования к его содержанию эволюционируют вместе с развитием общества.

Первое поколение ГОС ВПО в России разрабатывались в период тяжелых для населения рыночных реформ и исходили, преимущественно, из требований академических сообществ. Важной особенностью государственных образовательных стандартов первого поколения являлось то, что наряду с требованиями к уровню подготовки выпускников в профессиональной области они содержали также общие требования к развитию личности, что, по сути, опережало сегодняшнюю европейскую тенденцию к формированию национальных квалификационных рамок.

Государственный образовательный стандарт содержал также требования к уровню подготовки выпускников по циклам дисциплин, которые являлись исходными данными для формирования инструментов при оценке качества образования в вузе не только у выпускников, но и у обучающихся. Отметим, что стандарты формировались на широкой фундаментальной и гуманитарной основе. При этом были сохранены традиции советского образования – фундаментальность и широта подготовки.

В начале нулевых годов на смену стандартам первого поколения пришли новые стандарты, разработанные на основе ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании». Основное отличие которых было в согласовании требований к выпускникам и содержанию образования с федеральными органами исполнительной власти, которые выполняли роль работодателей. Стандарты содержали новые направления подготовки специалистов в области техники и технологий, что поспособствовало бурному развитию информационных технологий в обществе и информатизации всей образовательной системы.

Несмотря на то, что ГОС ВПО первого и второго поколения существенно расширили академическую свободу вузов в формировании образовательных программ с 10% в первом поколении ГОС ВПО до 30% в стандартах второго поколения, в целом подход к проектированию содержания высшего профессионального образования не был изменен: основное внимание было уделено формированию перечня дисциплин, их объему и содержанию, а не требованиям к степени усвоения учебного материала. Не была решена проблема «стыковки» требований к профессии и компетентностных характеристик выпускников. Другими словами, по-прежнему существовала проблема взаимосвязи вузов с потребностями рынка труда, запросами работодателей.

Для решения этих проблем были разработаны стандарты третьего поколения – федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС). К разработке новых стандартов подтолкнуло участие России в процессе сближения и гармонизации систем высшего образования стран Европы с целью создания единого европейского пространства высшего образования в рамках Болонского соглашения. В ходе Болонского процесса было выработано понимание стандартизации как процесса постоянного сближения критериев и требований к результату процесса обучения, т.е. к компетенциям выпускника, к системам управления качеством, к контролю качества образования.

Используя имеющийся опыт при реализации стандартов первого и второго поколения и с учетом требований Болонского процесса, при разработке ФГОС ВПО третьего поколения акцент был сделан на требования к результатам освоения образовательных программ подготовки в виде компетенций – набора знаний, умений, навыков, моделей поведения и личностных качеств, дающих выпускнику возможность быть конкурентоспособным на рынке труда.

Для формирования той или иной компетенции, основной образовательной программой стандарты предусматривают формы и методы работы со студентами, в которых усвоение учебного материала происходит в условиях, близких к условиям его применения в реальной жизни (стажировки, практики, полевые занятия, разработка и реализация проектов, погружение студентов в предметную, в том числе языковую, среду). При этом возникли проблемы во взаимосвязи путей и способов выработки компетенций (образовательных технологий) и методов оценки степени их сформированности (оценочных средств).

Исходя из принципов Болонского процесса и Федеральных государственных образовательных стандартов третьего поколения, реализация образовательной программы имеет успех, если ее содержание отчетливо и быстро позволяет эксперту ответить, какие компетенции формируют те или иные позиции учебного плана, какие методы обучения позволяют выработать те или иные компетенции; с помощью каких оценочных средств проверяется формирование этих компетенций.

Сегодня перед российскими вузами стоит задача по выработке и внедрению на практике таких образовательных технологий и оценочных средств, которые позволят сформировать у обучающихся требуемые стандартом общекультурные и профессиональные компетенции, а также проводить объективную комплексную оценку нужных компетенций в течение всего периода обучения, а не только непосредственно на экзамене. Эффективное решение этой задачи требует формирования новой педагогической культуры, приложения значительных психологических, финансовых и методических усилий, перестройки сознания профессорско-преподавательского состава.

Как уже было сказано, система образования и требования к его содержанию эволюционируют вместе с развитием общества. Внедрение образовательных стандартов третьего поколения, подразумевающих компетентностный подход, обусловлено переходом от постиндустриального общества к обществу инновационному, основанному на знаниях и умениях использования современных технологий. Компетентностный подход заключается в том, чтобы специалист «на выходе» не только соответствовал определенным рыночным ожиданиям, но и мог быстро адаптироваться к изменяющимся условиям и демонстрировать высокую эффективность в профессиональной деятельности.

Но своего предназначения стандарты не выполнили, что подтверждают цифры рынка труда выпускников вузов: на начало в 2013 года 17% (43,7 тыс. чел.) выпускников не смогли трудоустроиться [2].

Проблема в том, что в системе высшего профессионального образования по-прежнему господствует информационная парадигма, в задачи которой входит, преимущественно, простая передача информации и знаний обучающимся. Но изменения, происходящие в обществе, заставляют нас убедиться в том, что знания полученные обучающимися устаревают уже через несколько лет и требуют обновления. Поэтому перед образовательными учреждениями должна быть поставлена задача развития у обучающегося креативного, то есть созидательного, а не стандартного мышления, основанного на усвоении информации.

Для решения этой задачи необходимо изменить парадигму современного образования, внести изменения в требования к подготовке обучающихся. Содержание образовательных стандартов должно быть нацелено на развитие личности студента, умеющей решать нестандартные проблемы, способствовать формированию у обучающегося метапредметности – выработке таких умений, которые он мог использовать при изучении другой дисциплины. Применяя предметные и метапредметные знания обучающийся получает целостную картину существующих в реальности процессов, явлений, а также возможность видения социально-экономических и других последствий, которые они влекут за собой. Такой целостный подход способствует творческому использованию системно-комплексного решения нестандартных задач, выработке личного мнения, обучающегося на происходящие процессы в экономике и обществе, развитию творчества, креативности, инновационности, а значит будущих созидательных действий в его практической деятельности.

Сегодня высший менеджмент большое значение придает уровню интеллектуальной, образовательной и психологической подготовке сотрудников. Все больше компаний сегодня стремятся не только развивать имеющийся у них корпоративный человеческий капитал, но и испытывают потребности в сотрудниках, готовых к работе в новых условиях, обладающих образованностью, интеллектуальной развитостью, креативностью, навыками аналитического мышления и умеющих на практике применять эти навыки и полученные знания.

В связи с этим, в образовательных стандартах третьего поколения акцент должен быть сделан на развитие творческой способности студентов, овладении ими инструментами для активизации их творческой деятельности, навыков самостоятельной генерации знаний для решения инновационно-креативных задач в отраслях экономики. А в будущем в

профессиональной деятельности стать создателем цепочки основных экономических ценностей: знаний – креативности - инноваций. Научные и практические знания составляют базу успешной деятельности выпускника вуза. Но эти знания должны непрерывно обновляться. Это происходит как следствие интеллектуально-креативной активности сотрудника, заложенной еще в ходе образовательного процесса. В результате полученные знания воплощаются в конкретных инновациях – технологических, организационных, медицинских, образовательных и др.

Список использованной литературы

1. Мельников О.Н., Горелов Н.А., Синов В.В. Образовательные стандарты высшего профессионального образования третьего поколения – условие становления наукоемкой экономики // Креативная экономика. 2011, № 3 (51). С. 102-111.

2. О состоянии трудоустройства выпускников учреждений профессионального образования, востребованных специальностях, требуемых компетенциях и ожидаемых прогнозных кадровых потребностях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://xn--h1aing.xn--plai/docs/AnalyticReport>

© Н.Л. Борщёва, С.П. Ветшев, 2014

УДК 631

Т.Е. Брагина, к.э.н., доцент кафедры финансов и налогообложения
ИНЭФБ, Башкирский государственный университет
г.Уфа, Российская Федерация

Л.Р. Давлетбаева, к.э.н., начальник информационно-аналитического отдела
Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан
г.Уфа, Российская Федерация

СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

По основным показателям сельскохозяйственного производства республика занимает ведущие позиции среди субъектов Российской Федерации: по количеству поголовья крупного рогатого скота и производству меда - 1 место; по количеству поголовья лошадей и производству молока – 2 место; по производству скота и птицы на убой (в живом весе) – 6 место.

Таблица 1 Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств (в фактически действовавших ценах; млрд. руб.) [1]

	Хозяйства всех категорий	в том числе		
		сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	К(Ф)Х и индивидуальные предприниматели
Продукция сельского хозяйства				
2000	27,6	13,8	13,5	0,3

2005	60,4	19,8	37,8	2,8
2009	103,8	32,1	66,7	5,04
2010	88,6	25,5	59,7	3,4
2011	108,9	36,8	65,6	6,5
2012	106,8	34,9	65,6	6,2
2013	124,7	37,9	79,1	7,7
Продукция растениеводства				
2000	12,7	8,0	4,4	0,22
2005	24,3	11,1	11,5	1,7
2009	42,9	17,4	22,6	2,9
2010	31,9	9,6	21,1	1,3
2011	50,1	20,1	26,2	3,9
2012	38,3	15,8	19,5	2,9
2013	53	20	29,7	3,3
Продукция животноводства				
2000	14,9	5,8	9,0	0,08
2005	36,1	8,7	26,3	1,04
2009	60,9	14,7	44,1	2,14
2010	56,7	15,9	38,6	2,1
2011	58,8	16,8	39,4	2,6
2012	68,6	19,1	46,2	3,3
2013	71,7	21,8	45,5	4,4

Таблица 2 Структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств (в % от общего объема производства) [1]

	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственные организации												
Зерно (в весе после доработки)	99,6	99,7	94,4	90,8	80,6	78,9	78,8	78,1	78,2	77,1	76,8	82,4
Сахарная свекла	100	99,99	95,9	94,5	88,4	87,3	87,9	89,2	89,3	88,7	86,4	87,6
Семена подсолнечника	97,9	98,6	86,3	84,3	72,1	70,1	69,9	70,7	70,7	73,0	71,9	80,7
Картофель	34,6	33,9	9,2	7,5	8,4	9,6	10,1	11,4	13,1	10,5	13,0	4,4
Овощи	67,2	69,9	25,3	22,9	18,7	20,1	18,9	19,2	18,4	17,1	19,7	22,5
Скот и птица на убой (в убойном весе)	70,2	75,2	49,9	40,2	46,2	48,6	51,2	54,3	57,5	60,6	63,3	31,5
Молоко	73,1	76,2	57,1	47,3	45,1	45,1	44,3	44,0	44,5	44,9	45,5	32,1
Яйца	73,2	78,4	69,4	70,8	73,6	74,6	74,4	74,6	75,7	77,1	77,5	73,1
Шерсть (в физическом весе)	80,5	75,5	53,0	37,8	25,7	22,5	21,2	18,4	19,8	19,7	18,1	1,7

Мед	42,3	30,6	14,2	9,6	5,5	5,3	5,0	4,6	4,1	3,4	2,7	4,4
	Хозяйства населения											
Зерно (в весе после доработки)	0,4	0,3	0,9	0,8	1,1	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0	1,1	-
Сахарная свекла	0,0	0,0	0,6	0,6	1,1	0,8	0,7	1,0	0,9	0,4	0,5	0,9
Семена подсолнечника	2,1	1,4	1,4	1,2	0,5	0,3	0,4	0,4	0,4	0,6	0,4	0,4
Картофель	65,4	66,1	89,9	91,2	88,8	86,4	85,5	83,5	81,1	84,0	79,6	93,2
Овощи	32,8	30,1	73,4	74,7	74,4	71,2	72,4	70,7	71,3	71,5	66,6	72,9
Плоды и ягоды	46,3	50,5	77,4	84,1	78,4	82,8	77,9	79,1	81,2	82,8	82,7	82
Скот и птица на убой (в убойном весе)	29,8	24,8	48,6	58,0	51,4	48,8	45,9	42,7	39,5	36,5	33,7	64,5
Молоко	26,9	23,8	41,4	50,9	51,8	51,3	51,7	51,7	51,1	50,4	49,7	62,6
Яйца	26,8	21,6	30,2	28,8	25,7	24,7	24,8	24,5	23,5	22,1	21,7	25,3
Шерсть (в физическом весе)	19,5	24,5	42,5	56,8	54,7	52,9	55,7	55,4	53,8	54,4	54,9	90,4
Мед	57,7	69,4	83,7	88,2	91,6	91,8	91,6	92,0	92,6	93,3	93,1	76,5
	Крестьянские (фермерские) хозяйства¹⁾											
Зерно (в весе после доработки)	-	0,01	4,7	8,4	18,3	20,0	20,2	21,0	20,9	21,9	22,1	17,6
Сахарная свекла	-	0,01	3,5	4,9	10,5	11,9	11,4	9,8	9,8	10,9	13,1	11,5
Семена подсолнечника	-	0,0	12,3	14,5	27,4	29,6	29,7	28,9	28,9	26,4	27,7	19,3
Картофель	-	0,0	0,9	1,3	2,8	4,0	4,4	5,1	5,8	5,5	7,4	2,4
Овощи	-	0,0	1,3	2,4	6,9	8,7	8,7	10,1	10,3	11,4	13,7	4,6
Плоды и ягоды	-	-	0,1	0,2	0,9	0,9	1,1	1,6	1,4	2,2	1,6	1,5
Скот и птица на убой (в убойном весе)	-	0,01	1,5	1,8	2,4	2,6	2,9	3,0	3,0	2,9	3,0	4,0
Молоко	-	0,0	1,5	1,8	3,1	3,6	4,0	4,3	4,4	4,7	4,8	5,3
Яйца	-	-	0,4	0,4	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	1,6
Шерсть (в физическом весе)	-	0,0	4,5	5,4	19,6	24,6	23,1	26,2	26,4	25,9	27,0	7,9
Мед	-	-	2,1	2,2	2,9	2,9	3,4	3,4	3,3	3,3	4,2	19,1

Анализ структуры показал, что изменения связаны с увеличением доли производства зерновых у крупных товаропроизводителей, ростом производства картофеля и продукции

скотоводства у хозяйств населения, что связано как с природно-климатическими, так и с экономическими факторами. При этом оценка динамики показателей производства зерновых культур за последние 100 лет показал, что в 2013 году зерна произведено всего лишь на 13,1% больше, чем в 1913 году.

Таблица 3 Группировка административных районов Республики Башкортостан с учётом удельного веса посевных площадей у крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей (% к хозяйствам всех категорий)

	Доля крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателе й	Сельскохозяйственны е предприятия	из них: малые предприяти я	Хозяйств а населени я
Республика Башкортостан	19,79	76,35	36,26	3,86
свыше 40%				
Зилаирский	57,00	37,56	0,00	5,44
Шаранский	45,97	50,28	11,61	3,75
Мишкинский	45,33	47,80	22,15	6,87
Гафурийский	44,34	48,13	45,04	7,53
Иглинский	41,34	51,13	47,32	7,53
Хайбуллинский	40,69	58,19	37,54	1,12
свыше 30%				
Аскинский	38,83	53,65	23,41	7,52
Мечетлинский	37,79	58,80	30,46	3,41
Калтасинский	35,96	59,09	58,55	4,95
Буреевский	35,51	61,42	60,58	3,07
Давлекановский	33,96	64,55	41,35	1,49
Белебеевский	31,48	63,86	49,43	4,66
Бурзянский	30,09	57,18	42,52	12,73
Свыше 20%				
Бирский	29,49	65,61	54,60	4,90
Кушнаренковски й	29,16	67,64	33,00	3,20
Караидельский	28,92	65,62	59,01	5,46
Баймакский	28,42	70,59	23,54	1,00
Нуримановский	28,03	64,55	64,16	7,43
Абзелиловский	27,54	70,01	33,65	2,45
Ишимбайский	25,36	67,07	31,84	7,57
Салаватский	23,70	67,25	48,80	9,06
Бижбулякский	22,94	73,66	56,05	3,40
Мелеузовский	22,36	75,55	2,84	2,09

Куюргазинский	21,99	76,57	14,45	1,44
Ермекеевский	21,81	75,09	54,16	3,10
Белорецкий	21,80	60,08	44,14	18,12
Чишминский	21,65	74,09	45,16	4,25
Миякинский	21,18	76,06	57,48	2,76
Белокатайский	20,82	76,14	70,99	3,04
свыше 10%				
Кигинский	19,73	76,21	63,35	4,06
Янаульский	18,34	78,64	56,91	3,02
Балтачевский	18,02	78,48	68,65	3,50
Альшеевский	17,61	79,75	53,51	2,64
Федоровский	17,18	81,43	53,45	1,39
Архангельский	15,78	72,53	18,30	11,69
Бакалинский	14,86	81,37	64,55	3,77
Кугарчинский	14,52	82,53	18,19	2,95
Буздякский	14,31	83,33	34,25	2,36
Благоварский	14,10	83,99	31,97	1,91
Учалинский	13,67	81,29	14,50	5,05
Стерлибашевский	13,08	84,82	60,92	2,10
Благовещенский	12,01	84,77	49,35	3,22
Краснокамский	10,66	84,30	75,16	5,04
Зианчуринский	10,04	87,11	32,53	2,85
менее 10%				
Дуванский	9,89	87,01	20,18	3,10
Аургазинский	9,44	86,14	31,09	4,42
Илишевский	8,87	88,18	12,94	2,95
Кармаскалинский	7,92	87,17	10,32	4,91
Уфимский	5,97	88,02	11,84	6,01
Туймазинский	4,34	91,57	57,31	4,10
Стерлитамакский	4,27	92,64	6,16	3,09
Чекмагушевский	3,92	93,88	8,99	2,20
Дюртюлинский	2,08	94,75	37,18	3,17
Татышлинский	2,06	94,14	33,84	3,80

Группировка районов по удельному весу посевных площадей у крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей показала, что наибольшее количество посевных площадей, используемых в малых формах хозяйствования в Зилаирском районе (57%), а наименьшее – 2,06% - в Татышлинском районе. В группах от 10 до 20% и от 20 до 30% - по 15 и 16 районов, что является наибольшими долями в общей структуре.

Список использованной литературы:

1. Сельское хозяйство, охота и лесоводство Республики Башкортостан: статистический сборник – Уфа: Башкортостанстат, 2013г. – 190 с.

© Т.Е. Брагина, Л.Р. Давлетбаева. 2014

ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовое состояние предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового состояния - ликвидность и платежеспособность предприятия, то есть способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Таблица 1 Коэффициенты ликвидности и платежеспособности
ОАО «Газ-Сервис» «Центргаз»

Показатель	«Центргаз»			ОАО «Газсервис» 2013 г.	Нормативное значение
	на начало 2013 г.	на конец 2013 г.	Измени е		
1. Коэффициент абсолютной (быстрой) ликвидности	0,02	0,002	-0,018	0,93	0,15-0,2
2. Коэффициент текущей ликвидности	0,67	0,08	-0,59	2,61	не менее 2
3. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,25	0,03	-0,22	0,23	0,5-0,7
4. Коэффициент общей ликвидности	0,51	0,07	-0,44	1,61	1-2
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-1,28	-13,84	-12,56	0,29	не менее 0,1
6. Коэффициент восстановления платежеспособности	x	-0,11	x	1,32	не менее 1

Коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и восстановления платежеспособности по состоянию на 31.12.2013 оказались меньше нормативно установленного значения.

Значение коэффициента восстановления платежеспособности (-0,11) указывает на отсутствие в ближайшее время реальной возможности восстановить нормальную платежеспособность.

При этом необходимо отметить, что аналогичные показатели ОАО «Газ-Сервис» соответствуют нормативным значениям и свидетельствуют о ликвидности и финансовой устойчивости организации.

Анализ ликвидности и платежеспособности показал, что организация не способна покрывать свои обязательства. При этом политика управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия должна преследовать основную цель – обеспечение баланса:

- между затратами на поддержание оборотных активов в сумме, составе и структуре, гарантирующей от сбоев в технологическом процессе;

- доходами от бесперебойной работы предприятия;
- потерями, связанными с риском утраты ликвидности;
- доходами от вовлечения в хозяйственный оборот оборотных средств.

Если у предприятия замедляется скорость оборота оборотных активов, а руководство не принимает мер по привлечению дополнительного финансирования, оно может стать неплатежеспособным, даже если его деятельность является прибыльной.

При принятии решения о привлечении дополнительного финансирования необходимо учитывать, что каждый источник денежных средств имеет свою стоимость. Причем дебиторскую задолженность часто рассматривают как бесплатный источник финансирования, но это не всегда верно. Так, поставщики сырья могут предоставлять различные скидки в зависимости от условий поставки (размера партии, условий оплаты и т.д.). В случае отказа от таких скидок задолженность может стать достаточно дорогим источником финансирования деятельности предприятия.

Если на предприятии существует тенденция к увеличению операционного цикла, необходимо предусмотреть меры по стабилизации финансового состояния (например, сокращение сроков хранения запасов и товарно-материальных ценностей; совершенствование системы взаиморасчетов с покупателями; оперативную работу с дебиторами, задерживающими оплату, и др.). При этом следует учитывать ограниченную возможность привлечения отдельных источников средств собственного и заемного капитала, а также рост затрат на привлечение дополнительных источников финансирования.

При определении политики управления оборотными активами предприятия руководителю необходимо помнить, что отсутствие контроля за уровнем текущей платежеспособности предприятия может привести к финансовым затруднениям, а в дальнейшем – устойчивой неплатежеспособности и, как следствие, банкротству предприятия.

Установление оптимальной структуры капитала происходит по нескольким критериям:

1. Оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности. Для проведения таких оптимизационных расчетов используется механизм финансового рычага (левериджа).

2. Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости. Процесс этой оптимизации основан на предварительной оценке стоимости собственного и заемного капитала при разных условиях его привлечения и осуществлении многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала.

3. Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков. Этот метод оптимизации структуры капитала связан с процессом дифференцированного выбора источников финансирования различных составных частей активов предприятия.

Для характеристики структуры капитала ОАО «Газ-Сервис» «Центргаз» необходимо рассмотреть показатели финансовой устойчивости (таблица 2).

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств повысился на 0,172. Это говорит о том, что предприятие предпочитает меньше использовать краткосрочные источники ресурсов, несмотря на повышающийся риск неплатежеспособности.

Таблица 2 Расчет показателей, характеризующих структуру капитала ОАО «Газ-Сервис» «Центргаз»

<i>Показатели</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>	<i>2013 г.</i>	<i>+/-</i>
<i>Коэффициент долгосрочного привлечения</i>	0,027	0,024	0,199	0,172

<i>заемных средств</i>				
<i>Коэффициент независимости ($\leq 0,5$)</i>	0,55	0,85	0,1	-0,45
<i>Коэффициент инвестирования</i>	0,9	0,91	0,1	-0,8
<i>Финансовый рычаг</i>	0,27	0,32	0,26	0,01

Снижение финансового рычага на 0,01 показывает, что соотношение заемных средств компании к собственным средствам уменьшилось. Чем меньше финансовый рычаг, тем устойчивее финансовое положение.

Собственный капитал характеризуется простотой привлечения, обеспечением более устойчивого финансового состояния и снижением риска банкротства. Собственный капитал является основой самостоятельности и независимости предприятий. Его особенность состоит в том, что он инвестируется на долгосрочной основе и подвергается наибольшему риску. Чем выше его доля в общей сумме капитала и меньше доля заемных средств, тем выше буфер, который защищает кредиторов от убытков и потерь.

Однако собственный капитал ограничен в размерах. Кроме того, финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда выгодно для него.

Руководству предприятия необходимо своевременно вести работу по улучшению финансового состояния с целью выявления и реализации мероприятий, которые при введении внешнего управления и, соответственно, наличии моратория на выплату кредиторской задолженности, позволят частично или полностью восстановить платежеспособность предприятия.

© Т.Е. Брагина. 2014

УДК 338.439.222

Т.Е. Брагина,

к.э.н., доцент кафедры финансов и налогообложения
ИНЭФБ, Башкирский государственный университет
г.Уфа, Российская Федерация

ОБ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ОРГАНИЧЕСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Повышение финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса, воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, а также экологизация производства являются основными направлениями повышения конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках [4].

Большое развитие в изучении взаимовлияния всех факторов на производство экологически чистой продукции получило в Европе, затем в США, Японии, Австралии. Разработаны стандарты качества: страны Евросоюза (EWG № 2092/91), США (USDA) и Япония (JAS) [6].

Российское сельское хозяйство с точки зрения экологической безопасности вполне конкурентоспособно.

С 2008 года в нашей стране введены в действие правила, которыми определены санитарно-эпидемиологические требования к органическим продуктам и к технологии их производства. Так, органическими продуктами считаются пищевые продукты,

произведенные с использованием технологий, обеспечивающих их получение из сырья, полученного без применения пестицидов и других средств защиты растений, химических удобрений, стимуляторов роста и откорма животных, антибиотиков, гормональных и ветеринарных препаратов, ГМО, не подвергнутых обработке с использованием ионизирующего излучения.

Отсутствие информации о процессах природопользования сельскохозяйственных товаропроизводителей не позволяет разработать предприятиям мероприятия по снижению социальных, производственных и финансовых рисков, а также повысить конкурентоспособность производимой продукции.

В связи с этим в условиях перехода российской системы бухгалтерского учёта к международным стандартам особая роль должна отводиться учёту экологических затрат.

В процессе природопользования затраты по экологической деятельности предприятия можно разделить на затраты, связанные:

- с освоением, использованием и воспроизводством природных ресурсов,
- с выплатами за загрязнение окружающей среды,
- с природоохранной деятельностью организации,
- с лицензированием, страхованием и т.д.

Единого подхода к классификации таких расходов пока не существует.

Замула И.В. считает, что в основе методики бухгалтерского учёта экологических расходов должна лежать классификация в зависимости от экономических выгод, которые они формируют [5]. При этом расходы, формирующие будущие экономические выгоды, рекомендует учитывать в активах, формирующие текущие экономические выгоды – в расходах, а не формирующие будущие или текущие экономические выгоды относить к убыткам организации.

Она рассматривает три подхода при организации учёта:

- составляется отдельная, параллельная традиционной, бухгалтерская отчётность, отражающая расходы по природоохранным мероприятиям;
- в традиционном бухгалтерском учёте выделяется статья, которая накапливает эти расходы;
- все подобные затраты распределяются по отдельным статьям бухгалтерской отчётности.

Совокупность расходов и потерь за минусом экологических доходов, по мнению Замулы И.В., формирует экологический убыток, который подлежит отражению в бухгалтерском учёте. Экологические доходы в виде экономии сырья, дополнительной прибыли при производстве сертифицированной экологической (органической) продукции, поступлений в виде экономического стимулирования (налоговые, кредитные льготы, субсидии) предлагается отражать в виде аналитических счетов к счетам 68, 84, 90, 91, 99 [4].

Размер затрат на улучшение земель, согласно п.5,13 ПБУ 6/01 необходимо учитывать на 08 счёте. А размер причинённого вреда рассчитывают по Методике исчисления размера вреда, причинённого почвам как объекту охраны окружающей среды [3].

Ковалёва Н.Н. рекомендует для отражения обязательных платежей в бюджет за выбросы, сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов в бухгалтерском экологическом учёте выделять отдельные субсчета, учитывающие сверхлимитные и сверхнормативные платежи [5].

Например, начисление платежей за выбросы, сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов, другие виды вредного воздействия в пределах допустимых нормативов можно отразить:

Дт счетов 20,26,29 субсчёта «За выбросы, сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов, другие виды вредного воздействия в пределах допустимых нормативов», Кт счёта 68 субсчёт «Расчёты по экологическим платежам».

Аналогично можно учитывать и платежи за превышение допустимых нормативов.

Информация об уплате экологических платежей должна систематизироваться в формах статистической отчётности: «Сведения об охране атмосферного воздуха за год/полугодие» (форма № 2-ТП - Воздух, утверждённая Постановлением Правительства РФ от 06.06.2002 №16), «Сведения об образовании, использовании, обезвреживании, транспортировке и размещении отходов производства и потребления (форма № 2-ТП – Отходы, утверждённая Постановлением Правительства РФ от 05.07.2002 №157)

Согласно МСФО 41 «Сельское хозяйство» применение справедливой стоимости влечет за собой необходимость соответствующей трансформации сложившихся понятий «доходы», «расходы» и «финансовые результаты» и отражения этой информации с учётом экологических затрат в пояснениях к бухгалтерской отчётности.

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» // СПС КонсультантПлюс
2. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 14.11.2001 № 36 (ред. от 06.07.2011) «О введении в действие Санитарных правил» (вместе с «СанПиН 2.3.2.1078-01. 2.3.2. Продовольственное сырье и пищевые продукты. Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы», утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 06.11.2001) // СПС КонсультантПлюс
3. Приказ Минприроды РФ от 08.07.2010 № 238 «Об утверждении Методики исчисления размера вреда, причиненного почвам как объекту охраны окружающей среды» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 07.09.2010 № 18364) // СПС КонсультантПлюс
4. Замула, И.В. Основные подходы к организации бухгалтерского учёта доходов и финансовых результатов от экологической деятельности / И.В. Замула // Бухгалтерский учёт в сельском хозяйстве. 2011. - №8. – С.18-22
5. Ковалёва, Н.Н. Отдельные аспекты организации бухгалтерского экологического учёта на сельскохозяйственных предприятиях / Н.Н. Ковалёва // Бухучет в сельском хозяйстве. 2012. - №6. – С.20-25
6. Хабиров Г.А., Брагина Т.Е. Эффективность производства экологической сельскохозяйственной продукции. - Уфа: Башкирский ГАУ, 2008. – 144 с.

© Т.Е. Брагина. 2014

УДК 338

Н. С. Будникова, к. э. н., доцент
Брянского филиала Финуниверситета при Правительстве РФ

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Прежде чем перейти к рассмотрению специфики бюджетирования в малом бизнесе следует определиться с тем, что понимается под категорией «бюджетирование». Это

позволит принципиально решить вопрос о возможности внедрения бюджетирования как на предприятиях различных отраслей национальной экономики, так и на предприятиях различных масштабов.

По нашему мнению, слишком широкая трактовка категории «бюджетирование» не позволяет в должной мере оценить возможности внедрения системы бюджетирования на предприятиях различных форм собственности, отраслей, масштабов и других специфических особенностей.

Несмотря на многообразие в определениях понятия бюджетирования можно выделить несколько ключевых его характеристик. В целом бюджетирование можно оценивать как систему краткосрочного планирования, учета и контроля ресурсов и результатов деятельности предприятия. В узком смысле бюджетирование можно рассматривать как инструмент оперативного планирования, в основе которого лежит принцип построения определенной системы бюджетов.

Одним из наиболее точных и полных определений понятия «бюджет» можно считать определение, данное Дипломированным институтом бухгалтеров по управленческому учету. Согласно этому определению бюджет - это количественный план в денежном выражении, который был принят и подготовлен до определенного периода, обычно показывающий прогнозируемую величину прибыли, которая может быть достигнута, и расходы, которые должны быть снижены в течение этого периода, и средства, которые надо привлечь для достижения поставленной цели [2, с. 25].

Некоторые специалисты считают, что нет необходимости тратить деньги и время на организацию бюджетирования на предприятии в случае, если все оперативные и стратегические решения принимаются первым лицом компании. Такая ситуация характерна для большинства малых предприятий. К другим аргументам, приводимым против внедрения бюджетирования на малых предприятиях, можно отнести следующие:

- руководитель предприятия не участвует в организации процесса бюджетирования;
- в компании не сформулированы основные цели и значения ключевых показателей деятельности предприятия. Отсутствие же целей лишает процесс бюджетирования смысла;
- на предприятии нет четкого распределения полномочий и ответственности за достижение целевых значений ключевых показателей деятельности и распределение ресурсов в рамках финансовой и организационной структур управления [4].

Проблемам управления в российских малых предприятиях в настоящее время уделяется недостаточно внимания. Такую ситуацию можно объяснить, с одной стороны, ограниченностью финансовых ресурсов этих предприятий. С другой стороны, сложившаяся практика ведения хозяйственно-экономической деятельности большинства российских малых предприятий свидетельствует о том, что их основная цель заключается в получении прибыли в краткосрочной перспективе. Таким образом, совершенствование управления предприятием не является одним из приоритетных направлений деятельности для владельцев малого бизнеса. Все усилия и средства они направляют на ведение текущей деятельности и поиск возможностей ее расширения. При этом не учитывается упущенная выгода, образующаяся в результате недостаточно эффективной деятельности предприятия как следствия некачественного управления им [3].

В условиях, когда развитие предприятия возможно в основном только за счет собственных средств, значительно повышается значение эффективности распределения ресурсов и оперативности принимаемых решений.

Эффективное решение этих проблем возможно на основе внедрения на предприятии системы бюджетирования.

Но использование стандартных схем бюджетирования, применяемых в крупных компаниях, на малых предприятиях оказывается неэффективным и, как правило, невозможным. Это обусловлено тем, что на малых предприятиях обычно отсутствует финансовый отдел, который должен координировать составление бюджетов. Подавляющее большинство малых предприятий не имеют финансовых возможностей содержать в штате сотрудников, непосредственной обязанностью которых является составление бюджетов и контроль над их исполнением. Однако и при ограниченных финансовых ресурсах малые предприятия имеют возможность эффективно использовать преимущества бюджетирования. При этом основные принципы построения системы бюджетирования для предприятий всех типов являются одинаковыми.

В организации процесса бюджетирования на любом предприятии можно выделить несколько этапов.

Во-первых, необходимо определить главный фактор, ограничивающий деятельность предприятия в краткосрочном периоде. К таким факторам обычно относят объем продаж, который определяется сложившимся на данный момент рыночным спросом. К ограничительным факторам может относиться наличие производственных мощностей, квалифицированных кадров, дефицитных материалов и т. д. Процесс бюджетирования в дальнейшем должен строиться с учетом одного или нескольких выбранных главных факторов.

Вторым этапом в процессе организации бюджетирования на предприятии является разработка ключевого бюджета на основании одного или нескольких главных факторов. Как правило, таким бюджетом является бюджет продаж. Построение бюджета продаж должно включать как планирование физического объема продаж, так и цен, и, соответственно, выручки по каждой категории продукции.

Третий этап должен заключаться в разработке операционных, или функциональных бюджетов, т.е. бюджетов, которые направлены на обеспечение реализации ключевого бюджета. В первую очередь это бюджет производства. Построение его должно осуществляться исходя из планируемого объема продаж [1, с. 95].

Процесс бюджетирования может строиться или на основе разработки фиксированных, или на основе разработки гибких (или вариантных) бюджетов. Гибкий бюджет предполагает возможность корректировки расчетов при отклонении планируемых данных от фактических. Поскольку малые предприятия действуют в условиях большей неопределенности, чем средние и крупные, то для них, по нашему мнению, более приемлемы гибкие варианты бюджетов [2, с. 215].

В итоге необходимо отметить, что выгоды от качественного составления бюджетов и контроля над их исполнением значительно покрывают расходы на их разработку и внедрение. Соответственно, вне зависимости от специфики деятельности предприятия и его масштабов, необходимо использовать преимущества бюджетирования.

Список использованной литературы:

1. Панов М. М. Постановка системы бюджетного управления или три координаты бизнеса: БДР, БДДС, ББЛ. — М.: Инфра-М, 2014. — 304 с.
2. Шаховская Л. С., Хохлов В. В., Кулакова О. Т. Бюджетирование: теория и практика. — М.: Кнорус, 2011. - 400 с.
3. Боровских С.В. Модель бюджетирования в предпринимательской деятельности малого предприятия // «Российское предпринимательство», № 8 (206), 2012.
4. www.delovymir.biz/ru/articles/view/?did=148

© Н. С. Будникова, 2014

ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Кризис в сфере занятости является угрозой для социального сплочения и политической стабильности. Он ведет к снижению темпов роста и развития потенциала, препятствует инновациям и творчеству в экономике и обществе, а также угрожает стабильности солидарности между поколениями и устойчивости систем пенсионного обеспечения. Поэтому проблема безработицы особо остро встает в условиях необходимости осуществления модернизации и развития экономики страны. Обширная территория России характеризуется сильной дифференциацией уровня развития регионов, в т.ч. с точки зрения рынков труда и уровня безработицы.

Основные показатели, характеризующие ситуацию на рынке труда Омской области за последние несколько лет, имеют положительную динамику. Так, в 2012 году по сравнению с 2007 г.:

1) численность занятого населения увеличилась на 14,5 тыс. человек и составила 977 тыс. человек;

2) общая численность безработных граждан снизилась на 11,3 тыс. человек и составила 72,0 тыс. человек;

3) уровень общей безработицы снизился на 1,1 процентного пункта и составил 6,9% от численности экономически активного населения, что чуть выше среднего уровня безработицы, отмечаемому по России – 5,5%. Среди регионов Сибирского федерального округа Омская область по данному показателю улучшила рейтинговую позицию, переместившись с 6 рейтингового места в 2007 году на 4 место в 2012 году (первое место соответствует наименьшему значению показателя). Тем не менее, по уровню безработных среди лиц 15-19 лет Омская область занимает второе место по России, уступая Чеченской республике (10,7% и 15,6% соответственно), а уровень безработной молодежи от 20 до 29 лет составляет 39,6%. [1, с. 116; 3, с.3; 2, с.77]

Необходимо отметить, что уровень общей безработицы в Омской области за период с 2008 по 2012 годы варьировался от 8,5% (максимальное значение) в 2009 году до 6,9% (минимальное значение) в 2012 году.

В то же время в Омской области, как и в других субъектах Российской Федерации, сохраняется значительная разница между показателями общей и зарегистрированной безработицы. В 2012 году разрыв между данными показателями составил 5,7 процентных пункта (в 2007 году – 6,4 процентных пункта). [3, с.3]

Показатели регистрируемой безработицы в период 2007 – 2014 г. также характеризовались положительной динамикой: численность зарегистрированных безработных в Омской области по состоянию на 14 апреля 2014 г. составила 12 611 человек (уменьшилась на 10,93 тыс. человек по сравнению с данными на 1 января 2007 г.), уровень зарегистрированной безработицы составил 1,2 % от численности экономически активного населения (на 1 января 2007 г. – 2,3 %). Коэффициент напряженности на рынке труда Омской области на 14 апреля 2014 г. составил 0,7 человека из числа незанятых граждан, состоящих на регистрационном учете в центрах занятости, в расчете на одну вакансию (на 1 января 2007 г. – 3,0 человека на вакансию, на 7 марта 2014 г. - 0,8). По состоянию на 14

апреля 2014 года работодателями заявлено 18995 вакансий (на аналогичную дату 2013 г. – 18154 вакансии). [3, с.3; 4]

Безработицу среди местного населения подстегивает приток иностранной рабочей силы. За период 2000-2012 гг. в регионе отмечается повышение численности иностранных граждан осуществляющих трудовую деятельность.

Однако наряду с положительными тенденциями на рынке труда Омской области сохраняется дисбаланс спроса и предложения рабочей силы, который обусловлен несоответствием потребностей работодателей в кадрах и профессионально-квалификационной структуры рабочей силы, представленной на рынке труда Омской области, в том числе по уровням профессионального образования работников.

В условиях модернизации экономики Омской области и внедрения новых технологий усугубляется дефицит кадров в отдельных отраслях экономики. Потребность работодателей в высококвалифицированных рабочих остается неудовлетворенной. Одновременно на рынке труда Омской области повышается спрос на инженерно-технических работников, специалистов сферы администрирования (менеджеры, товароведы, администраторы, специалисты по делопроизводству, и др.), владеющих навыками, применимыми в реальном секторе экономики и сфере услуг. [3, с.4]

В качестве основных причин безработицы, особенно среди молодежи, можно отметить: невостребованность профессии; нестабильная ситуация на рынке; трудность в совмещении работы и учебы; нарушения трудового законодательства (например, на заводе рабочим не оплачивается простой производства); несоответствие профессиональной подготовки молодежи требованиям рынка труда; отсутствие у молодых людей достаточного опыта, в связи с чем их в последнюю очередь принимают на работу; низкий уровень заработной платы и замедленное продвижение по должности; ошибочный выбор профессии, специальности; ограниченные физические возможности, заболевания, отклонения в развитии; большая востребованность на рынках труда рабочих профессий (строитель, бетонщик, электромонтажник, продавец, водитель и др.), являющихся неперспективными и непрестижными с точки зрения молодежи; аграрная ориентированность области при недостаточном уровне развития АПК; спад производства, снижение производственных мощностей, объема вовлекаемых в производство ресурсов.

При отсутствии работы и необходимых условий человеку не удается реализовать свой потенциал, отсюда вытекает потеря

Наличие существенных проблем на региональных рынках труда все же не характеризует ситуацию на них, как критическую, а местные власти стараются их разрешить. К примеру, в Омской области в течение января – марта 2014 года при содействии центров занятости трудоустроены 5,3 тыс. человек, что составляет 54,6 % от числа обратившихся в целях поиска подходящей работы (по состоянию на 1 января 2014 года трудоустроены 1380 человек, что составляет 40% от числа обратившихся). [5]

Безработица является важной проблемой, прямо затрагивающей региональные рынки труда. Как отметил заместитель начальника управления промышленности, инноваций и предпринимательства департамента городской экономической политики Владимир Дорохин: «В сложившейся ситуации необходимо наладить связь промышленных предприятий, бизнеса и образования. В настоящее время молодые специалисты, которых готовят вузы, не всегда соответствуют требованиям, предъявляемым производством. Нужно обеспечить совместное участие вузов и промышленных предприятий в построении образовательного процесса, корректировке учебных планов. У значительной части предприятий Омска нет утвержденного плана развития, что сказывается на определении потребности в специалистах».

Таким образом, решение существующих проблем безработицы видится: в развитии экономики региона; создании условий для привлечения квалифицированных трудовых ресурсов в Омскую область; поддержке и развитии производства; организации новых рабочих мест во всех сферах хозяйственной деятельности; содействие развитию предпринимательства и самозанятости безработных; улучшении условий труда; повышении заработной платы; административное или законодательное регулирование занятости; обеспечение правовой защищенности работников; использование альтернативных форм занятости; развитие системы страхования от безработицы; развитие систем профессиональной подготовки и переподготовки; совершенствование образовательных программ, реализуемых профессиональными образовательными организациями, расположенными на территории Омской области (внедрение современных образовательных технологий, увеличение практических занятий); включение работодателей в состав учебно-методических объединений профессиональных образовательных организаций и образовательных организаций высшего образования; создание целостной системы профессиональной ориентации и психологической поддержки населения Омской области, способствующей повышению мотивации молодежи к трудовой деятельности по профессиям (специальностям), востребованным на рынке труда Омской области. [3, с.7,8,10]

На примере конкретных регионов можно убедиться в том, что в Омской области активно проводятся меры по борьбе с безработицей. Это отражается в официальных данных количества трудоустроенных граждан, граждан, участвующих в общественных работах. Нет сомнений, что предпринимаемые усилия приведут к снижению безработицы и выведут на новый уровень экономического развития данный регион.

Список используемой литературы:

1. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./Росстат. - М., 2013. – 717 с.
2. Труд и занятость в России. 2013: Стат.сб./Росстат – М., 2013. – 661с.
3. Указ Губернатора Омской области «Об утверждении Концепции развития отношений в сфере труда и занятости населения Омской области до 2020 года»
4. Еженедельный мониторинг ситуации на рынке труда Омской области по состоянию на 14 апреля 2014 года // Информационный портал главного управления ГСЗН Омской области// URL: <http://www.omskzan.ru>
5. Тенденции развития рынка труда Омской области в январе – марте 2014 года// Информационный портал главного управления ГСЗН Омской области// URL: <http://www.omskzan.ru>

© К.В. Вайс, 2014

УДК 65.1

А.М.Валишина, студентка 2 курса ИНЭФБ
Башкирский государственный университет, Г.Уфа, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФСОЮЗОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На сегодняшний день важную роль на рынке труда играют профсоюзы. Проблема деятельности профсоюзов в России очень актуальна. В настоящее время основной

проблемой профсоюзов является их финансовая несамостоятельность, полная административная зависимость и не желание граждан отстаивать свои права.

Профсоюзом называется объединение работников, которые обладают правом ведения переговоров с предпринимателем от имени и по поручению своих членов. Целью любого профсоюза служит максимизация прибыли своих членов, улучшения условий работы и получение льгот и дополнительных выплат.

Основными функциями профсоюзных организаций являются:

1. Защитная и представительская функция. Они призваны защищать трудовые права своих членов, которые нарушаются или могут быть нарушены работодателем;

2. Функция контроля. В соответствии с законодательством РФ профсоюзам предоставлено право на осуществление контроля за соблюдением работодателями трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права.

По существующему законодательству в Российской Федерации профсоюзы должны быть независимы от своих работодателей, от государства, от партий. Но, к сожалению, на практике реально независимых профсоюзов в России очень мало. Большинство профсоюзных организаций в стране входит в состав Федерации Независимых Профсоюзов России. Сегодня входящие в её состав профсоюзы зависимы.

В России профсоюзные организации носят скорее формальный характер, чем имеют реальную силу. На сегодняшний день, по различным подсчетам, членами профсоюзов являются около 30 миллионов человек, то есть около 40% от общего числа экономически активного населения. Эта цифра говорит о том, что граждане РФ либо вообще не знают о существовании профсоюзов, несмотря на то, что в России профсоюзные организации существуют давно, либо не стремятся стать их членами.

По сравнению с европейскими странами, в России профсоюзное движение находится на начальной стадии развития. Например, рассмотрим Германию. В этой стране профсоюзы являются мощной силой, способной не только отстоять интересы трудящихся, но и изменить трудовое законодательство. Если в России работники вступают в профсоюзы в надежде на различные социальные блага, например, для получения бесплатных путевок в санатории, то в Германии стать членом профсоюза готов каждый уважающий себя трудящийся. Немецкие профсоюзы предлагают своим членам не только помощь и защиту на рабочем месте, но и множество других льгот, например бесплатные консультации адвоката, юриста или курсы повышения квалификации [1]. Как показывает практика, в европейских странах гораздо больше массовых забастовок, нежели в России. И связано это, прежде всего с тем, что граждане РФ нет культуры отстаивания своих прав, в том числе и трудовых.

Проблема профсоюзного движения в России заключается и в том, что распространенная практика отношений между работодателем и сотрудником не способствует усилению этих организаций. "Профсоюзы сегодня невыгодны ни работодателям, ни самим работникам, - поделился своим мнением с bbcussian.com Михаил Тарусин. - Первым - потому что после появления активного профсоюза придется от и до соблюдать трудовое законодательство, а это далеко не всегда им экономически выгодно. А кто из получающих основную часть зарплаты, как говорится, в конверте, будет вступать в профсоюз? [2]" Многие работники не хотят вступать в профсоюзные организации из-за недовольства своих начальников и возможности из-за этого потерять работу.

На наш взгляд для улучшения деятельности и распространения профсоюзов необходимо:

1. Усовершенствовать законодательство в сфере трудовых отношений;
2. Повысить компетентность граждан по вопросам о деятельности профсоюзных

организаций, в том числе привлечение внимания общества к проблемам, решения которых добиваются профсоюзы;

3. Распространять информацию о создании новых профсоюзов;
4. Использовать опыт зарубежных стран.

Подводя итог, можно отметить, что сегодня профсоюзные организации в России представляют сеть дееспособных общественных организаций, достаточно активных в общественном отношении и занимающих вполне определенную позицию в отношении вопросов, связанных с занятостью, трудом и его оплатой и т.п. Но проблема состоит в том, что в общественном сознании деятельность профсоюзов не связывается с актуальными вопросами развития страны.

Список использованной литературы:

1. Профсоюз – это страшная сила [Электронный ресурс]// URL: <http://germania-online.ru/oekonomie/ehkonomika-detal/datum/2014/03/06/profsojuz-ehto-strashnaja-sila.html>
2. Профсоюзы в России: неэффективное наследие [Электронный ресурс]//URL:http://www.bbc.co.uk/russian/russia/2010/05/100504_russia_tradeunions.shtml

© А.М. Валишина, 2014

УДК 657

О.Н.Володин

аспирант экономического факультета
Волгоградский кооперативный институт (филиал)
Российской университет кооперации
г. Волгоград, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Глобализация экономики завязала в тугой узел мировой бизнес, открыла национальные экономики для мировой конкуренции. Успехи и поражения транснациональных корпораций в конкурентной борьбе за рынки сбыта волнообразно докатываются до экономики любой страны, изменяя ее баланс. Мировая экономика согласно Н.Д. Кондратьеву сегодня находится на пороге повышательной волны, а этот период характеризуется значительными изменениями в жизни общества и хозяйственными поворотами. Следовательно, на первый план развития экономики России выходит задача по обеспечению устойчивого роста отраслей экономики. Таким образом, используя теории о циклах Кондратьева, считается, что период с 2010 по 2020 гг. является наиболее благоприятным временем для формирования инновационных программ и внедрения результатов инновационных процессов с целью подъема экономики.

Для выхода национальной экономики на траекторию устойчивого экономического развития разработана экономическая доктрина Российской Федерации. По сути, Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 596 "О долгосрочной государственной экономической политике" задал новый экономический курс и обозначил необходимость новой модели экономической политики, ориентированной на приоритет национальных интересов. Инвестиционная активность позволит сместить приоритеты российских предпринимателей с гонки за краткосрочной прибылью на стабильное долгосрочное развитие бизнеса, создать реальный спрос на инновации. Программный и системный подход достижения

поставленных целей позволит обеспечить рост национальной экономики 6—8 процентов в год. Реструктуризация экономики позволит уйти от сырьевой зависимости, обеспечить переход с ресурсно-сырьевой экономики на инновационную.

Сегодня Россия занимаем первое место по нефтедобыче и 15 место по нефтехимии, следовательно, необходимо не просто вести добычу нефти и газа, а необходима их глубокая переработка. Аналогичное положение и по другим отраслям: на тысячу кубометров древесины производится продукции в три раза меньше, чем США и Канада, в пять раз меньше, чем Финляндия и Швеция, средний срок службы машиностроительного оборудования свыше 15 лет. По коммерциализации образования Россия перегнала США, на науку, образование, здравоохранение выделяется 15 % ВВП, а в США – 45 %. Основная стратегическая задача «оседлать ресурсную волну» и совершить инновационный прорыв.

Глобализация экономики стирает пространственные границы, бизнес теряет свое географическое преимущество, полная интеграция в мировую экономику угрожает потерей собственника управлять предприятием. Основная задача российского бизнеса - удержаться на существующих позициях, сохранить динамику развития предприятий в условиях риска и неопределенности. Ориентация управленческого учета на внешнюю бизнес среду требует создание информационной базы для принятия стратегических решений, а, именно, организацию стратегического управленческого учета. Инвестиционная активность позволит сместить приоритеты российских предпринимателей с гонки за краткосрочной прибылью на стабильное долгосрочное развитие бизнеса.

Для приспособления к изменяющимся условиям внешней среды, необходимо превосходить конкурентов по качеству продукта, гибкости цен, диапазону ассортимента и предоставляемых услуг. Оперативное получение стратегической информации о внешней среде позволяет компании своевременно принять управленческие решения. Стратегический управленческий учет в работах С.И.Крылова, предполагает выполнение « В рамках стратегического управленческого учета выполняется тщательный анализ внешней бизнес - среды (конкурентов, поставщиков, потребителей, внешних экономических условий, действий правительства), где организация осуществляет свою деятельность, в ходе которой должны быть учтены стратегическая позиция организации на рынке, дифференциация ее продукции, а также должна быть построена, полная; цепочка ценностей данной организации» [1, с.13].

Потеря стратегических позиций на рынке товара и услуг характерна, прежде всего, для корпораций и фирм, где основная цель бизнеса получение прибыли любой ценой. Высокий финансовый результат сегодня, за счет «оптимизации» трудовых затрат, научных и исследовательских работ не может гарантировать устойчивого развития бизнеса. Слабая кадровая работа с «человеческим» ресурсом на низовых звеньях управления, отсутствие перспективных разработок приводит к «турбулентности» бизнеса.

Для вывода бизнеса на инновационный уровень развития необходимо внедрить систему сбалансированных показателей. Данная система показателей разработана английскими экономистами Нортонем и Капланом в 90-х годах прошлого столетия, которая является инструментом стратегического управления связывающая стратегические цели компании с бизнес-процессами сотрудников на каждом уровне управления. Стратегические цели компании представляются в виде конкретных задач и мотиваций для их достижения. Сотрудники компаний и фирм разрабатывают собственные планы, обучаются стратегически мыслить. В результате на главном направлении сосредотачиваются основные ресурсы, что приводит к достижению поставленных целей с наименьшими затратами. Процесс достижения стратегических целей оформляется в виде стратегических карт, которые позволяют контролировать выполнение целей, служат, средством широкого

распространения целей миссии и стратегии компании. «Таким образом, грамотно составленная стратегическая карта должна содержать информацию о прошлой и будущей стратегиям конкретного хозяйственного подразделения компании. Она должна определять и ясно представлять последовательность гипотез и концепцию причинно-следственной связи между показателями, измеряющими результаты деятельности, и теми внутренними движущими силами, которые привели к этим результатам». [2, с.35].

Оптимально разработанная система сбалансированных показателей позволит определить результаты поставленных стратегических целей, прогнозировать развитие ключевых индикаторов компании. С помощью сбалансированных показателей можно прогнозировать финансовое будущее компании, контролируя определенные нефинансовые показатели.

Список использованной литературы:

1. Крылов С.И. Стратегический управленческий учет и его роль в управлении финансовыми потоками организации // Управленческий учет. 2005. №3.

2. Нильс-Горан Ольве. Жан Рой. Магнус Веттер. Оценка эффективности деятельности компании// Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей// Перевод с английского — Москва. «Вильямс». 2004. — с 304.

© О.Н. Володин, 2014

УДК 336

Э.Р.Газизова

студентка 4 курса ИНЭФБ

Башкирский государственный университет

Г.Уфа, Российская Федерация

Научный руководитель – И.Б. Говако, к.э.н., доцент

Башкирский государственный университет

Г.Уфа, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Налоговая политика - это составная часть экономической политики государства, направленная на формирование налоговой системы, обеспечивающей экономический рост страны. Реализация налоговой политики осуществляется через налоговый механизм, который представляет собой совокупность форм и методов регулирования налоговых отношений между государством и налогоплательщиками.

Налоговая политика призвана обеспечивать государство денежными ресурсами при сбалансированном распределении налоговой нагрузки и осуществлять пополнение государственной казны за счет экономического роста (повышения платежеспособности налогоплательщиков), а не ужесточения налоговых правил.

В современных условиях развития и экономического роста особую актуальность приобретают проблемы формирования эффективной государственной налоговой политики РФ. Социально-политическое и практическое значение имеет налоговая политика, направленная на поддержание финансового потенциала регионов РФ, с учетом их ресурсного потенциала, перспектив и тенденций развития в общем направлении

стратегического совершенствования российской налоговой политики. Она начитается с определения доли налогов в ВВП страны в целом или отдельного региона, еще на стадии бюджетного планирования, с учетом необходимости финансовых ресурсов для государства.

Для решения региональных проблем экономического развития страны приоритетное значение имеют такие факторы, как величина территории, плотность народонаселения и этнический состав, природно-климатические условия. Эти различия сказываются на значительном расхождении по показателям, которые характеризуют количественное отношение поступления налоговых платежей к ВРП. Такая ситуация сложилась не по причине эффективной работы налоговых органов, а благодаря сложившейся налоговой базе в данном регионе, что вызывает необходимость дифференцированного подхода при расчете налоговой базы для каждого региона.

Государственная налоговая политика в отношении отдельных отраслей промышленности в России проявляет несовершенство налогового законодательства. В настоящее время преобразование налоговой политики напрямую зависит от разработки мер финансового стимулирования расширенного воспроизводства, а также партнерства между государством и экономическими субъектами. Современная российская экономика имеет ресурсно-сырьевой характер, которая зависит, прежде всего, от экспорта нефти и газа, в результате чего приобретает острую актуальность вопрос о совершенствовании законодательной базы налогообложения природных ресурсов и защиты окружающей среды. Особенностью налоговой политики РФ в отношении добывающих отраслей промышленности, где используются невозобновляемые природные ресурсы, является ее реализация и в интересах будущих поколений. Система налогообложения данных отраслей промышленности должна стимулировать их развитие и внедрение технологических инноваций, обеспечивающих экологически чистое извлечение добываемых ими ресурсов. При этом она должна в финансовом отношении благоприятствовать их хозяйственной деятельности на долгосрочную перспективу, предоставляя ясную и понятную систему налогообложения для иностранных инвесторов. Решение проблем, связанных с повышением эффективности налогового контроля как важного инструмента налоговой политики, должно осуществляться в направлении создания эффективных методик проведения проверок, получения необходимой финансовой информации. Совершенствование налоговой политики предполагает изменение роли и принципов налогового контроля и администрирования, повышение эффективности процесса мобилизации налоговых ресурсов, его технологического обеспечения, информационной прозрачности и простоты выполнения и контроля.

Современная налоговая система РФ нуждается в реформировании. Ее реформирование и в то же время упрощение, должно идти по пути обеспечения благоприятных налоговых условий для инновационного предпринимательства, товаропроизводителей, инвестиций зарубежных корпораций, направленных на создание высокотехнологичных сфер производства, развитие различных отраслей промышленности. нынешняя налоговая система далеко не благоприятствует реализации инновационной модели экономического роста и стратегическому развитию. Требуется также развитие не только системы налогового администрирования, но и повышение уровня сознательного отношения налогоплательщиков к своим прямым обязанностям по расчету и уплате налогов. В налоговом администрировании особую значимость приобретает его дифференциация в отношении разных категорий налогоплательщиков, а также создание благоприятных условий для исполнения налоговых обязательств.

Список использованной литературы:

- 1 Гончаров А.В. Прямые и косвенные налоги: поиск оптимальной модели для России // *Налоги*. - 2008. - № 6.
- 2 Сайфиева С.Н. Российская финансовая и налоговая политика: современное состояние и перспективы развития // *Журнал «ЭКО»*. - 2012. - № 2.
3. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: www.nalog.ru

© Э.Р.Газизова, 2014

УДК 336

Е.А. Галяутдинова, студентка 4 курса Финансового Университета при правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал г.Ярославль
Научный руководитель: **С.В. Антонов**
к.э.н., доцент кафедры "экономики и финансов",
Финансового Университета при правительстве
Российской Федерации Ярославский филиал, г.Ярославль

ЗАЙМЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Займы, в отличие от кредитов, могут выдавать не только кредитные учреждения, но и юридические лица, как денежными средствами так и имуществом.

Сущность займов и порядок его выдачи регулируются ст. 807 ГК РФ. При этом договор займа считается заключенным только с момента передачи имущества заемщику.

Содержанием ПБУ 19/02 определено, что представленные займы другим контрагентам являются финансовыми вложениями, направленными на получение дохода. Однако ГК РФ предусматривает наличие займов бездоходными в следующих ситуациях:

- ✓ стороны могут договориться, что договор будет беспроцентным;
- ✓ договор займа, по которому заемщику передают не деньги, а вещи, определенные родовыми признаками, предполагается беспроцентным, если в нем прямо не предусмотрено иное (ст. 809 ГК РФ).

Размер процентов определяется заранее и фиксируется в договоре займа. Однако если он не установлен, то заемщик в соответствии со ст. 809 ГК РФ обязан платить проценты в размере ставки рефинансирования банка России на день уплаты долга или его части.

Займы в бухгалтерском учете регулируются Положением по бухгалтерскому учету 15/2008 "Учет расходов по займам и кредитам" (ПБУ 15/2008). В соответствии с п.2 данного документа основная сумма обязательства по полученному займу отражается в бухгалтерском учете организацией-заемщиком как кредиторская задолженность в соответствии с условиями договора займа в сумме, указанной в договоре. Сравнивая ПБУ 19/2002 и ПБУ 15/2008 в части займов, следует отметить их однотипную трактовку, однако ПБУ 19/2002 не определяет, что будет являться первоначальной стоимостью займа при выдаче его имуществом: договорная стоимость вещей или фактическая себестоимость. Следует отметить, что представленного займа в сумме фактических затрат регулируется п.44 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, а п.33 ПБУ 19/2002 уточнено, что расходы, связанные с предоставлением организацией другим контрагентам займов, признаются операционными.

Определение договорной стоимости вещей и вида займов в вышеназванных документах не оговаривается.

Имущественный займ близок к договору товарного кредита и представляет собой самостоятельную сделку заемного типа. Однако при трактовке передачи имущества в заем возникает проблема. С одной стороны, по договору займа вещи передаются заемщику в собственность. Это означает, что согласно ст. 39 НК РФ передача права собственности является реализацией и облагается НДС. С другой стороны, сущностью товарного займа является передача товаров (вещей) во временное пользование другому лицу. Это позволяет рассматривать имущественный займ по аналогии с договором аренды или безвозмездного пользования. В таких случаях реализации товаров (вещей) не происходит. Имеет место только переход права собственности на их временное использование, за которое устанавливается соответствующая плата, являющаяся объектом налогообложения НДС.

Доходы по займам определяются в виде процентов, размер которых оговаривается в договоре. При этом на момент передачи должна быть определена стоимость передаваемых займы ценностей. Начисление процентов по полученным займам организация производит в порядке, установленном договором. Начисленные по договору займа проценты включают в состав операционных доходов (п. 7 ПБУ 9/99) и отражают на счете 91 в корреспонденции со счетом 76.

При рассмотрении ситуации начисления процентов по договору займа возникает проблема налогообложения в части НДС. Возникновение двойственной ситуации обусловлено противоречиями в содержании нормативных документов. Так, на основании подп. 15 п. 3 ст. 149 НК РФ определено, что при предоставлении займа в денежной форме проценты НДС не облагаются. Однако содержанием п. 6 ст. 149 НК РФ оговаривается, что доходы (проценты), полученные по договору займа при отсутствии лицензии на осуществление кредитных операций, подлежат налогообложению НДС. Решение данного вопроса необходимо рассматривать в контексте п. 28 Методических рекомендаций по применению главы 21 НК "Налог на добавленную стоимость", содержанием которого определено, ... "что не подлежит налогообложению плата за предоставление в заем денежных средств. Оказание услуг по предоставлению займа в иной форме облагается налогом". Из сказанного следует, что проценты (плата) за использование денежными средствами НДС не облагается, а проценты за использование товарным займом - облагаются. В этом случае на счетах бухгалтерского учета отражается запись: Дт 91 Кт 68 с начислением НДС на сумму процентов по договору займа МПЗ.

В целях налогообложения прибыли проценты являются внереализованными доходами. При использовании организацией кассового метода определения доходов и расходов начисленные проценты отражаются в налоговом учете только после их получения (ст. 273 НК РФ). Если же организация определяет налогооблагаемую базу по методу начисления, то проценты отражают в налоговом учете в том периоде, когда их нужно начислять по договору займа (ст. 271 НК РФ).

© Е.А.Галаяутдинова, 2014

УДК 657.1

Е.А. Гибельнева,
старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учёта и контроля
Хабаровская государственная академия экономики и права
Г. Хабаровск, Российская Федерация

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Система управления затратами является одной из ключевых составляющих управленческой системы любого экономического субъекта. При этом в основе системы

управления затратами лежит информационная функция, выполнение которой способствует принятию эффективного управленческого решения.

При организации системы управления затратами преследуются следующие цели:

- оптимизация финансового результата деятельности через ликвидацию непроизводительных затрат;
- обеспечение гибкости при принятии управленческих решений и контроле за себестоимостью продукции;
- возможность объективной оценки результативных показателей деятельности компании.

Достижение этих целей невозможно без внедрения системы управленческого учёта.

При этом, следует согласиться с О.Б. Вахрушевой в том, что управленческий учёт – это сбор, обработка, систематизация и передача информации о хозяйственной деятельности в интегрированной системе планирования, учёта, анализа, контроля и мониторинга для формирования информационной базы с целью эффективного управления бизнес-процессами внутри предприятия.

Система управленческого учёта характеризуется объёмом информации, поставленными перед ней целями, задачами и средствами их достижения, составом подсистем, элементов и их взаимодействием [1, с. 366].

Содержание системы управленческого учёта определяется внутри экономического субъекта его руководством в соответствии со стратегией развития, целями управления в краткосрочной перспективе. Однако, по мнению автора, система управленческого учёта не будет эффективной, если не будет включать в себя учёт затрат снабженческой, производственной и сбытовой деятельности организации.

Эффективная система управленческого учёта для телекоммуникационных компаний должна включать следующие компоненты:

- обоснованную организационную и финансовую структуру управления компанией по центрам ответственности, бизнес-процессам, а также сегментам деятельности;
- регламентированное бюджетирование для всех структур управления;
- план счетов управленческого учёта, адаптированный к особенностям телекоммуникационных компаний;
- методы нормирования затрат, выявления отклонений от норм;
- методы калькулирования;
- формы управленческой отчётности;
- план документооборота.

В системе управленческого учёта затрат основным направлением является максимально точное их измерение. От точности и своевременности измерения затрат напрямую зависит эффективность принимаемых управленческих решений.

В современных условиях для обеспечения руководства оперативной информацией о затратах необходимо применение системно-ориентированного подхода к организации системы управленческого учёта с применением прогрессивных методик и технологий.

Бизнес-процесс идет «сквозь» компанию, т. е., как правило, он не ограничен рамками какой-то одной структурной единицы предприятия и в большинстве случаев имеет несколько исполнителей. При этом цепочки, формируемые из бизнес-функций, выполняются по определённым регламентам различными элементами организационной структуры предприятия и определяют маршруты формирования потоков затрат на предприятии, а также схему их накопления, когда прямые и

косвенные издержки по той или иной бизнес-функции приписываются к тому или иному продукту по мере их проявления в процессе реализации соответствующего бизнес-процесса [3, с. 44].

Выделим необходимые условия для успешного внедрения системы управленческого учета в телекоммуникационной компании:

1. Безоговорочная поддержка внедряемой системы управленческого учета со стороны учредителей и руководства компании.

2. Разработка механизмов мотивации персонала к управлению расходами. Одновременно с внедрением системы управленческого учета должна вводиться система поощрений персонала, предусматривающая не только поощрения за выполненные и перевыполненные задания по производству, но и поощрения за сэкономленные ресурсы, внедрение новых технологий.

3. Участие технологов, руководителей производственных структур в разработке и реализации системы управленческого учета наряду с экономистами и бухгалтерами. Данное условие особенно важно, так как именно производственный персонал обеспечивает управление базовыми объектами – продуктом, технологией, ресурсами.

Построение системы управленческого учета расходов в телекоммуникационной компании должно базироваться на следующих принципах:

1. Наличие персонала, обученного методологии управленческого учета, сориентированного на совершенствование и обеспечение саморазвития системы.

2. Оптимизация и структурирование информационных потоков внутри компании.

3. Создание базовых аналитических форматов управленческой отчетности для менеджеров, принимающих затратообразующие решения по сделкам, клиентам, продуктам, бизнес-единицам, функциям, инфраструктуре, обеспечивающим системам в удобном и интеллектуальном интерфейсе.

4. Проектирование и обновление методологии управленческого учета затрат и расчетных инструментов, представляющих собой комплекс нормативов, баз данных и электронных таблиц, а также (возможно) заказное программное обеспечение, интегрированные с информационной системой компании.

5. Жесткое регламентирование бизнес – процессов и обязательное ориентирование на них процедур управленческого учета.

От системы управленческого учета затрат зависит эффективность всей системы управления телекоммуникационной компанией и его конкурентоспособность на рынке. Именно в системе управленческого учета аккумулируется вся информация о затратах, что создает основу для анализа результативности деятельности компании.

Таким образом, система управленческого учета затрат оказывает влияние на повышение эффективности деятельности телекоммуникационной компании посредством выявления непроизводительных затрат, снижающих прибыль предприятия, а также оптимизации проведения анализа результативности деятельности компании.

Список использованной литературы:

1. Вахрушева О.Б. Понятие и содержание системы управленческого учета // РИСК, 2012, № 2, С. 366-372.

2. Поляков А. В. Семь лекций об учете затрат на предприятиях. — М.: Изд. «Русский журнал», 2006.

© Е.А. Гибельнева, 2014

Ф.У. Мухаметлатыпов, д.с.н, профессор
Башкирский Государственный Университет
Г. Уфа, Российская Федерация

Г.И. Гиндуллина
студентка 5 курса института экономики, финансов и бизнеса
Башкирский Государственный Университет
Г. Уфа, Российская Федерация

ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ, ЗАДАЧИ, МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ

Редко когда руководитель не сталкивается с проблемой текучести кадров. В этом процессе можно выделить и положительные моменты, такие как: обновление коллектива, приток свежих идей, привлечение к работе людей с более современным образованием и т. д. Но все же она в основном оказывает негативное влияние на работу предприятия. Текучесть кадров отрицательно влияет на формирование коллектива, снижает производственные показатели и эффективность работы, приводит к большим экономическим потерям, а также создает психологические, организационные, кадровые проблемы.

Борьба за низкую текучесть кадров, за целостность и стабильность организации подобна и актуальна как для западных, так и для российских компаний. [2, с. 249]

Текучесть кадров - добровольный уход работника из одной фирмы в другую, в связи с его неудовлетворенностью рабочим местом или другими причинами.

Текучесть может быть:

- внутриорганизационная, связанная с трудовыми перемещениями внутри организации;
- внешняя – между организациями.

Выделяют естественную и излишнюю текучесть кадров.

Естественная текучесть (его коэффициент составляет 3–5 % в год) способствует своевременному обновлению коллектива и, в свою очередь, не требует специальных мер со стороны руководства или кадровой службы.

Излишняя текучесть кадров отрицательно отражается на моральном состоянии оставшихся работников. У них пропадает трудовая мотивация и преданность к организации. При уходе сотрудников распадаются уже сложившиеся связи в трудовом коллективе. [3, с. 390]

Если рассмотреть данные опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), который проводится ежегодно, то видно, что треть россиян хотя бы один раз меняла свое основное место работы за последние три года. [1, с. 152]

Основные причины текучести кадров:

- низкая заработная плата;
- график работы;
- несоответствие выполняемой работы и уровня должности (ответственности) предлагаемому статусу как по самой организации, так и по сегменту рынка в целом;
- тяжелые условия труда;
- малый соцпакет (невыплата больничных, невозможность уйти в отпуск, отсутствие программы добровольного медицинского страхования, и т.д.);
- тяжелые отношения между руководством и коллективом;

- отсутствие карьерного роста;
- внедрение организационных изменений, не разделяемых сотрудником;
- изменение ситуации на рынке труда. [3, с. 392]

Следует отметить, что по данным Росстата в декабре число уволенных работников превысило количество принятых на 94 тыс.

В декабре 2012 года численность уволенных работников по наблюдаемым видам экономической деятельности составила 479,8 тыс. человек по сравнению с 436,1 тыс. в ноябре, свидетельствуют данные федерального статистического наблюдения о неполной занятости и движении работников. Таким образом, численность уволенных за месяц выросла на 10%. По сравнению с декабрем 2011 года число уволенных сократилось на 5,6%.

В общей численности выбывших работников 67,6% составляют уволившиеся по собственному желанию (на 7,8 процентного пункта меньше, чем в ноябре 2012 г.), 7,5% - по соглашению сторон (на 0,9 процентного пункта больше, чем в ноябре 2012 г.), 2,8% - в связи с сокращением численности (на 0,5 процентного пункта больше, чем в ноябре 2012 г.).

Также согласно данным Росстата выделяют области, в которых наблюдается более высокой коэффициент кадров:

- розничная торговля;
- предприятия сферы услуги;
- строительные организации;
- промышленные предприятия, пищевые и непродовольственные производства.

[4]

Основными задачами Управления по работе с персоналом являются:

- обеспечение единой кадровой политики и стратегии на предприятии по вопросам профессиональной ориентации, профессионального отбора, расстановки, подготовки и повышения квалификации кадров;

- профессиональная ориентация молодежи и организация профотбора, использование научных методов отбора кадров предприятия;

- изучение деловых качеств специалистов предприятия, создание резерва на замещение должностей, входящих в номенклатуру руководства предприятия;

- повышение квалификации и информационного обеспечения работников предприятия через различные формы обучения и лекционную работу;

- обеспечение социальной защиты работников предприятия по государственному законодательству и правового контроля документов, выпускаемых управлением.

Для решения этих задач были выбраны следующие стратегически важные направления, реализация которых на сегодняшний день дает динамику по снижению коэффициента текучести кадров.

- привлечение и закрепление на предприятии молодых рабочих и специалистов, потому что они намного быстрее проходят адаптацию на предприятии, за короткие сроки приобретают рабочие навыки и более качественно выполняют задания;

- материальное и моральное стимулирование;

- улучшение условий труда;

- обучение, переподготовка и повышение квалификации работников предприятия. [2, с. 253-256]

Таким образом, важно что бы эти предложенные мероприятия по снижению текучести всегда находились в рабочем состоянии и совершенствовались в соответствии с требованиями рыночной ситуации.

Список использованной литературы:

1. Кучин М.А. как предотвратить текучесть кадров // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. – Новосибирск: ООО "Центр развития научного сотрудничества", 2012, № 9-2.
2. Марсов Д.Ю. Как решить проблему текучести кадров // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. – Иваново: Ивановский государственный университет, 2012, №2(19).
3. Черноусова В.В. Методические подходы к управлению текучестью кадров на российских предприятиях // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – Краснодар : НЧОУ ВПО "Кубанский социально-экономический институт", 2013, №3.
4. Росстат: В декабре число уволенных работников превысило количество принятых на 94 тыс. <http://www.audit-it.ru>

© Ф.У. Мухаметгатыпов, Г.И. Гиндуллина, 2014

УДК 33

С.С.Глазова

Старший преподаватель кафедры «Экономика и управление»
Филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ» в г.Рославле

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СФЕРЫ ТУРИЗМА НА ПРИМЕРЕ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Наиболее динамично в сфере услуг в настоящее время развивается туризм, обеспечивающий от 6 % до 10 % мирового ВВП и, по разным данным, от 10 % до 60 % занятости населения в мире. Более того, туризм характеризуется сравнительно быстрыми сроками окупаемости капитала, небольшими стартовыми инвестициями, наличием постоянного спроса и высоким уровнем рентабельности произведенных затрат[3, с. 35].

Основным показателем, характеризующим степень экономической целесообразности осуществления инвестиций в определенном регионе в определенную сферу, является инвестиционная привлекательность. В процессе определения инвестиционной привлекательности сферы туризма в регионе возникает проблема, связанная с тем, что туризм представляет собой не самостоятельную отрасль, а комплекс, объединяющий как отрасли производственной сферы, так и сферы нематериального производства. В связи с этим возникает необходимость в разработке особого механизма определения данного показателя, то есть, несопоставимость результатов, получаемых по существующим методикам, может привести, с одной стороны, к ошибочным выводам в формировании представления инвесторов об инвестиционной привлекательности сферы туризма, с другой — к принятию неадекватных мер в сфере туризма местными органами власти[3, с.89].

Таким образом, решение проблемы обеспечения инвестиционной привлекательности сферы туризма в регионе состоит, с одной стороны — в создании конкурентоспособного туристского продукта, с другой стороны — в привлечении достаточного объема инвестиционных ресурсов. Для этого необходимо разработать механизм определения инвестиционной привлекательности сферы туризма в регионе, а затем принять соответствующие меры органами власти при разработке комплексной региональной программы развития сферы туризма.

Объектом исследования является сфера туризма Смоленской области. Дата образования области – 27 сентября 1937 г. Центр – г. Смоленск (329,9 тыс. жителей на 1 января 2012 г.), основан в 863 г.

Наиболее крупные города по оценке на 1 января 2012 г. (тыс. жителей): Смоленск – 329,9, Вязьма – 56,3, Рославль – 53,9, Ярцево – 47,5, Сафоново – 45,3. Из природных ресурсов область располагает лишь лесными ресурсами, запасами торфа и бурого угля. Из преимуществ можно отметить высокий сельскохозяйственный потенциал и относительно новые основные фонды промышленности. Удельный вес области в общероссийских экономических показателях составляет: по ВРП – 0,4% (за 2010 г.) Инвестиционный рейтинг региона – 3В1, что означает пониженный потенциал и умеренный риск. Среди регионов России область занимает 45-е место по инвестиционному риску и 46-е по инвестиционному потенциалу. Наименьший инвестиционный риск – экологический, наибольший инвестиционный потенциал – институциональный[2, с.237].

Главной целью инвестиционной политики является обеспечение экономического подъема за счет привлечения инвестиций в эффективные и конкурентоспособные производства. На сегодняшний день в этом секторе наметилась положительная динамика. Предполагаемый объем инвестиций в экономику Смоленской области в 2012 г. составит 52 млрд. руб., что на 10% больше, чем в 2011 г. Для сравнения: в 2010 году на социально-экономическое развитие Смоленской области было направлено 47,2 млрд. руб. Объем иностранных вложений достиг в 2010 г. 292,6 млн. долл., а в 2014 году прогнозируется на уровне 302,3 млн. долл. Практически все иностранные деньги привлечены в обрабатывающие производства, такие как ОАО «ОСРАМ», ОАО «Дорогобуж», ОАО «ПО «Кристалл» и др.[5]

Для улучшения инвестиционного климата в областном бюджете-2014 предусмотрены средства на поддержку инвестиционной деятельности в виде государственных гарантий Смоленской области в размере 150 млн. руб. и субсидий в размере 60 млн. руб. Кроме того, предприятия смогут воспользоваться налоговыми льготами, сумма которых составит свыше 25 млн. руб.[5]

Смоленская область обладает значительным рекреационным потенциалом. Проведение мероприятий региональной политики развития туризма в Смоленской области позволит привлечь как значительное число туристов, так и значительное число инвесторов, что связано с наличием в регионе существенных конкурентных преимуществ и потенциальными возможностями для развития турбизнеса. В рамках этого направления предлагается сформировать единую, доступную базу данных по туристской инфраструктуре Смоленской области.[6]

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон РФ «Об иностранных инвестициях в РФ» №160ФЗ от 09.07.99г.
2. Алексеева Н.А. Принципы моделирования социально-экономического развития региона // Менеджмент: теория и практика № 1-2 2004 г.
3. Инвестиционный климат в России. Доклад НБФ «Экспертный институт» // Вопросы экономики №12, 1999. с.4-33.
4. Иностранные инвестиции в Россию: региональный и отраслевой аспекты//ВВП, №11, 2005.
5. http://www.rabochy-put.ru/economy_and_business/12661-smolenshhina-narashhivaet-investicionnyj.
6. <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/formirovanie-investicionnogo-klimata-s-celju-privlechenija-inostrannyh-investicij.html>

© С.С.Глазова, 2014

СОЦИОЛОГИЯ НАЛОГОВОЙ СТРУКТУРЫ

Социология налога – это новое направление науки в налогообложении. Она направлена на изучение социальных феноменов, которые испытывает общество под влиянием налогообложения. К ним можно отнести разнообразные примеры налоговой политики. Например, освобождение от уплаты налогов отдельных категорий, налоговые бунты, а также проявления уклонения от уплаты налогов.

Новые взгляды на налоги призваны выстроить критический диалог с экономическим и правовым подходом к налогообложению. Если рассматривать с правовой точки зрения, то налог сводится к юридическим обязательствам, а если с экономической, то к стоимости, которую приобретают товары или услуги. Социология налога добавляет к этим понятиям так называемое отношение налогоплательщика к налогу, государства к налоговой политике.

Классическим подходом к налоговым усовершенствованиям является введение налогов, как встречный ответ на кризисные явления. Так, например Великобритания ввела подоходный налог в 1798 году для финансирования войны с Францией. После она отменила его в условиях экономического спада в 1842 году. Первый федеральный налог США служил для финансирования войны Севера и Юга. Таким образом, кризис является переменной величиной налоговых преобразований в зависимости от геополитических, экономических или политических явлений.

В России налоговая политика направлена на преодоление трудностей в сборе и управлении финансовыми ресурсами. Сталкиваясь в последние годы с негативными сторонами налоговой реформы (непостоянность правовой базы, мошенничество и коррупция) у налогоплательщика выработалась социальное недовольство, негативное отношение к понятию налоговый долг. Появилось понятие экономической выгоды в уклонении от уплаты налога:

1. Во-первых, уклонение от налога рассматривается экономистами как риск, который зависит от предполагаемой объективной выгоды.

2. Второй случай рассмотрен американским экономистом Беккером и связан с экономикой налоговых преступлений.

3. Третья модель изучает производство коллективных благ.

На налогоплательщика влияют не только уровень дохода и величина налоговой ставки, но и его отношение к фискальной системе и к тому, на что расходуются налоги. По мнению Лаффера слишком высокий налог снижает его прибыльность. Но на практике есть страны, в которых завышенные налоги сопровождаются экономическим ростом. Опрос общественного мнения в Швеции показал, что исключительно высокая ставка налога в восприятии большинства людей считается разумной с учетом высокого уровня социальной поддержки населению. Во Франции население не рассматривает взимание налога как отрицательный фактор, но отмечает сложность налогового механизма.

Политическая легитимность уплаты налога выражается в моральных или социальных обязательствах налогоплательщика. Моральное осуждение налоговых правонарушений невелико по сравнению с другими формами отклонений. С другой стороны могут сыграть

свою роль уважение к выполнению своих обязанностей, принадлежность к определенным социальным группам. Остановить налоговое правонарушение может также осознание того, что ответственность ложиться на невиновных.

В социологии выделяется четыре разновидности налогов:

1. Безболезненный налог – последствия налогообложения не ощущаются потребителем товаров, как в случае с косвенным налогообложением. НДС и акцизы в России включаются в стоимость товаров и хотя уменьшают доходы потребителей, не осознаются ими.

2. Налог на обмен – рассматривается как цена, выплачиваемая за услуги, которые плательщик получит от государства. Например, выплата государственной пошлины за совершение юридически значимых действий.

3. Налог-обязательство – финансовое отчуждение в государственный бюджет без возмещения. Касается законопослушных налогоплательщиков, считающих своей обязанностью платить налоги.

4. Налог-принуждение появляется, если налоговая нагрузка становится чрезмерной.

Использование общественного капитала является для гражданина одним из критериев политической правомерности налога. При этом, возникает мнение, что раз государство ответственно за экономическое положение субъекта, то стоит ли платить налог, если оно нестабильно? На налоговую ответственность граждан оказывают влияние примеры других плательщиков или неплательщиков, информация о налогах, которой он располагает. Немногие правильно оценивают свои налоговые обязательства, большинство теряются в технических подробностях. Сложность фискальной информации становится препятствием к объективной оценке роли налога. Наиболее информированные налогоплательщики прибегают к уклонениям, теряется граница между мошенничеством и уклонением.

Список использованной литературы:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. - 4 - е изд. - М.: Омега-Л, 2009.
2. Литовченко С. Доклад о социальных инвестициях в России. М.: Ассоциация менеджеров, 2008.
3. Радаев В.В. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства: к новой социологии рынков. Социс 2008. - №9
4. Пикулькин А.В. Система государственного управления. Система государственного управления. - 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТА-ДАНА, 2007.

© И. Б. Говако, Л.В. Ишмурина, 2014

УДК 330

Э.Э. Горбунова, студентка 2 курса физико-математического факультета ЕИ К(П)ФУ
Г. Елабуга, Российская Федерация

А.А.Гарифуллин, студент 3 курса факультета экономики-управления ЕИ К(П)ФУ
Г. Елабуга, Российская Федерация
Научный руководитель : к.э.н. Устюжина О. Н.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Эффективное развитие любого региона зависит от множества факторов, одним из которых является положение и состояние малого бизнеса. Необходимость развития данного сектора в экономике Российской Федерации и Республике Татарстан достаточно

велика. Недооценка и недопонимание значения малого предпринимательства может негативно отразиться на экономике не только региона, но и страны в целом, что обуславливает актуальность изучения данной сферы.

Развитию малого и среднего предпринимательства в республике Татарстан уделяется большое внимание, поскольку с ним связано улучшение инвестиционной привлекательности Татарстана, рост валового регионального продукта. Малое и среднее предпринимательство является мощным инструментом инновационного развития республики, позволяющим обеспечить системный приток инвестиций в экономику.

Число экономически активных малых и средних предприятий в Татарстане растет: 47900 в текущем году против 46500 в прошлом. Их оборот в 2012 году составил 789 млрд. рублей, а в 2012 году – 759 млрд. По разным причинам уменьшается число индивидуальных предпринимателей – 111 тыс. в текущем году против 116 800 в прошлом.[1] Татарстан является одним из тех регионов, где бурно развивается малый бизнес, так как он является крупнейшим работодателем: в нем занято 40% работоспособного населения. В 2011 г. В Татарстане доля малого и среднего бизнеса в экономике составила 25%. Перед руководством Республики Татарстан стоит задача увеличить этот показатель до 34% к 2015 году.[1] Ведущими отраслями промышленности Республики Татарстан являются машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая промышленность, нефтедобывающая промышленность и электроэнергетика, деревообработка и сельское хозяйство. 71% от общего объема промышленного производства приходится на четыре вида деятельности: добыча полезных ископаемых – 23,8%, производство нефтепродуктов – 17,4%, химическое производство – 13,8%, производство транспортных средств и оборудования – 15,8%.. В 2013 году добыто нефти 32,8 млн. тонн, произведено 63 574 грузовых и 20 407 легковых автомобилей, 14 698,7 тыс. шин, 646,4 тыс. тонн синтетического каучука, 22,6 млрд. кВт ч электроэнергии, 53,8 млн. Гкал тепловой энергии.[2]

Эффективное развитие субъектов малого бизнеса в Республике Татарстан осуществляется благодаря реализации программ развития и государственной поддержки данного сектора экономики. Основная задача государственной поддержки республики – сделать все возможное, чтобы создать комфортные условия для бизнеса. Татарстан находится в числе лидеров Поволжского Федерального округа по количеству экономически активных субъектов малого и среднего бизнеса.

Во-первых, для создания благоприятного климата развития малого предпринимательства приняты нормативно-правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность на федеральном уровне. Основными из них являются следующие: Конституция Российской Федерации, Бюджетный кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации Федеральный закон от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и т.д. В данный перечень нормативно-правовых актов входят также постановления и приказы, регулирующие предпринимательскую деятельность.

Во-вторых, в настоящее время в Татарстане принят ряд законов, которые позволяют активно развиваться малому бизнесу. На сегодняшний день в Татарстане действует Комитет по развитию малого и среднего предпринимательства в республике, который оказывает огромную помощь в развитии малого бизнеса в Татарстане.

Для расширения доступа предпринимателей к кредитным ресурсам являются гарантийные фонды, которые позволяют перенацеливать государственную финансово-кредитную поддержку малого и среднего предпринимательства от прямого бюджетного кредитования к гарантийному обеспечению инвестиционных проектов. В настоящее время в 9 субъектах Российской Федерации, в том числе и в Республике Татарстан созданы и действуют гарантийные фонды.

Перспективное развитие малого и среднего бизнеса, его структура, которая необходима для реализации общих стратегических целей экономического развития республики в кооперативных сотрудничествах в промышленности, в инновационной сфере и внедрении инноваций в производство, может быть достигнуто только при поддержке и направляющем воздействии региональных властей и научного сообщества.[2]

На сегодняшний день существует Информационно-консультационная поддержка малого и среднего бизнеса. Она также включает в себя обучающие бесплатные бизнес - семинары для предпринимателей.[3]

В республике продолжает действовать единая справочная – консультационная служба «Скорая помощь предпринимателю» (071), а так же «Горячая линия для предпринимателей», где предприниматели могут задать любые вопросы, обратиться за советом, подать жалобу или высказать претензии на действия представителей государственных и муниципальных властей и их отдельных представителей.

Так же существует государственная поддержка малых и средних предприятий в виде предоставления бесплатных помещений или аренды помещения на льготных условиях, обучения специалистов, грантов, лизинга, субсидирования кредитов. [3]

И, наконец, я хочу добавить, что малое предпринимательство - это один из важнейших элементов рыночного хозяйства, неотъемлемая часть присущего ему конкурентного механизма. Таким образом, этот предпринимательский уклад придает рыночной экономике должную гибкость, мобилизует крупные финансовые и производственные ресурсы населения, имеет высокий антимонопольный потенциал, является серьезным фактором структурной перестройки и обеспечения прорывов по ряду направлений научно-технического прогресса, во многом решает проблему занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйства. Именно поэтому становление и развитие малого и среднего бизнеса является одной из стратегических задач реформы экономической политики.

Список использованной литературы:

1. <http://sptl.tatarstan.ru/rus/index.htm/news/266641.htm> [Электронный ресурс], свободный
2. http://kazan.ws/cgi-bin/republish/print.pl?action=view_cul&id_cul=735&id_razdel=11&id_sub=127&id_sub_sub&wh=sub [Электронный ресурс], свободный
3. <http://tida.tatarstan.ru/rus/info.php?id=386679> [Электронный ресурс], свободный

© Э. Э. Горбунова, А.А. Гарифуллин, 2014

УДК 338.22

Ю.И. Горбунова, О.Н. Горбунова, Ю.В. Шестакова
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина
Г. Тамбов, Российская Федерация

ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Процесс глобальной информатизации – одна из ведущих тенденций развития цивилизации в XXI веке. Исследования в различных областях жизнедеятельности общества отмечают главенствующую роль внедрения и распространения

достижений информационно-коммуникационных технологий, показывают, что одним из необходимых условий прогресса является глобальная информатизация общества. Применение современных технологий существенно воздействует практически на все сферы социальной активности человека, и, как отмечают исследователи от науки и практики, в ближайшее время это влияние будет усиливаться.

Конец XX и начало XXI веков характеризуются новыми научно-техническими достижениями, которые определили новые подходы в экономическом и социальном обустройстве общества: знания, интеллект, новейшие технологии становятся главнейшими экономическими активами. Информационная революция, основывающаяся на компьютеризации и глобальной сети телекоммуникаций, преобразует человеческое существование. Она сужает границы времени и пространства, создает возможность ускоренно передавать информацию, позволяет установить контакт с любой точкой земного шара. Приоритетным направлением развития является широкое применение информационно-коммуникационных технологий [5]. Под информационными и коммуникационными технологиями (далее ИКТ) понимаются технологии, использующие средства микроэлектроники для сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и представления данных, текстов, образов и звука. Внедрение ИКТ несет целый ряд положительных изменений [1].

Современные ИКТ обеспечивают экономию социального времени, создают новые рабочие места; повышают эффективность использования национальных и мировых информационных ресурсов, ИКТ помогают повышать общий уровень образованности общества и развивать его интеллектуальный потенциал [6]. Все эти важнейшие свойства ИКТ дают веское основание считать их развитие и практическое использование одним из приоритетных направлений научно-технического прогресса в XXI веке и расценивать их как критические технологии [5].

Особую роль информационно-коммуникационные технологии играют в развитии инновационной экономики. Информационный сектор, составляющий основу современной информационной инфраструктуры, вносит изменения в рыночный механизм экономики: трансформируются методы конкуренции, создаются локальные, региональные, национальные и международные рынки информационных и телекоммуникационных товаров и услуг, которые функционируют принципиально по-новому [6]. Развитие информационной инфраструктуры на всех уровнях от производства, до региональных кластеров и до национального уровня, составляет основу успешности вхождения экономики в мировое глобальное хозяйство.

В рамках анализа особенностей экономического роста в современных условиях следует учитывать, что развитие информационной инфраструктуры способствует расширению возможностей координирования бизнес-процессов, это обеспечивается переходом к интеграции, унификации и стандартизации. Все вышеперечисленное, в конце концов, снижает затраты, и содействует росту производительности фирмы как на уровне отдельных сегментов, так и на уровне экономики в целом [6].

В «Проекте Концепции развития рынка информационных технологий в Российской Федерации» подчеркивалось, что «для России опережающее развитие отрасли ИКТ является особенно важным, так как позволяет внести значительный вклад в удвоение валового внутреннего продукта, содействовать ликвидации сырьевой зависимости российской экономики и успешной реализации осуществляемой в стране программы реформ в социальной сфере и в области государственного управления» [8].

Инновационные предпосылки развития сферы ИКТ способствуют ускорению научно-технического прогресса, повышают конкурентоспособность и эффективность экономики РФ в долгосрочной перспективе.

В настоящее время в Российской Федерации осуществляется массовое внедрение информационных технологий в деятельность государственных и муниципальных органов власти[5]. Новейшие технологии изменяют способы производства товаров и услуг и создают новые возможности для реализации гражданских прав, самореализации личности, получения знаний, воспитания нового поколения и проведения досуга.

Внедрение ИКТ в государственное и муниципальное управление несет в себе целый ряд положительных моментов[2].

Основные факторы, сдерживающие использование современных ИКТ, сети интернет, а значит, замедляющие развитие ИКТ и препятствующие становлению информационного общества, сгруппированы в несколько категорий: производственные факторы, правовые факторы, технологические факторы и экономические факторы.

В Тамбовской области 579 обследованных организаций оценили значение производственных факторов как «основные или решающие». 75 организаций такую же оценку дали правовому фактору, 628 – технологическим факторам. Лидерами в данном исследовании стали экономические факторы, 873 организации отметили их как «основные или решающие».

Таблица 1

Экономические факторы, сдерживающие использование ИКТ [8]

	Число обследованных организаций, оценивших значение экономических факторов, как «основные или решающие»						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Экономические факторы							
Отсутствие денежных средств	727	643	550	894	802	686	565
Риски, связанные с мошенничеством и другими злоупотреблениями при осуществлении электронных платежей	57	100	93	122	117	127	125
Неопределенность экономической выгоды от использования информационных и коммуникационных технологий	82	105	90	160	148	121	101
Недостаточное использование информационных и коммуникационных технологий партнерами, поставщиками и потребителями	48	72	66	105	106	101	82

Среди экономических факторов лидером стало отсутствие денежных средств (этот фактор отметили 565 организаций); среди производственных - нехватка в организации квалифицированных специалистов по информационным и коммуникационным технологиям (211 организаций); среди технологических - неудовлетворительное качество связи (174 организации).

Таблица 2

Производственные и правовые факторы, сдерживающие использование сети Интернет [8]

	Число обследованных организаций, оценивших значение производственных и правовых факторов, как «основные или решающие»						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Производственные факторы	125	100	107	177	140	138	130
Отсутствие потребности в использовании Интернета в связи с характером деятельности организации и выпускаемых товаров (работ, услуг)							
Недостаточность знаний и навыков у работников организации для использования Интернета	99	116	154	123	127	109	113
Сопrotивление персонала нововведениям	20	31	51	47	66	59	65
Нехватка в организации квалифицированных специалистов по информационным и коммуникационным технологиям	146	191	197	229	210	189	211
Потери рабочего времени из-за использования Интернета не по назначению (игры, поиск в Интернете информации, не относящейся к делу и т.п.)	18	27	48	46	53	48	60
Правовой фактор	54	78	69	86	77	80	75
Недостаточная нормативно-правовая база, регламентирующая использование Интернета							

Таблица 3

Технологические факторы, сдерживающие использование ИКТ [8]

	Число обследованных организаций, оценивших технологические факторы, как «основные или решающие»						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Технологические факторы	64	88	111	145	161	134	168
Отсутствие технической возможности подключения к сетям телекоммуникаций							
Неудовлетворительное	86	123	145	164	162	149	174

качество связи							
Слишком большие технические сложности	86	70	71	172	80	108	125
Несоответствие возможностей существующих технических и программных средств потребностям организации	80	67	75	126	109	117	109
Неудовлетворительное качество информации, получаемой из сети	24	39	67	81	93	75	53
Неудовлетворительная защита информации от несанкционированного доступа или воздействия вирусов	58	87	93	144	139	133	112

Указанные выше показатели идентичны статистическому исследованию, проведенному в рамках РФ.

В масштабах страны лидерами среди факторов, сдерживающих использование Интернета, также являются экономические факторы. Среди производственных факторов 7,7% организаций отметили нехватку квалифицированных специалистов по ИКТ как основной фактор, среди технологических факторов 8% организаций не удовлетворены качеством связи, нехватку денежных средств, как ведущий экономический фактор, отметили 18,5% исследованных организаций.

Плюсы, которыми обладает внедрение информационно-коммуникационных технологий в широкое массовое пользование (в частности в структуру и инфраструктуру экономики и управления) говорят о необходимости развития данной отрасли [4]. Стоит отметить, что основными особенностями ИКТ является их стремительное развитие и постоянные изменения технологий, которые каждые несколько лет корректируют ранее сделанные прогнозы. Этот аспект требует тщательного систематического анализа современного состояния и перспектив развития этой динамичной отрасли для определения приоритетов её дальнейшего развития.

Список использованной литературы:

1. Текст Государственной программы «Информационное общество»(2011-2020).
2. Букреев И.Н. Движение России в информационное общество //Информационное общество, 2009. Вып. 3. С. 22-34.
3. Глазьев С.Ю. Состоится ли переход российской экономики на инновационный путь развития // Российский научный журнал. - 2008. - №1/2. - С.3-11.
4. Горбунова Ю., Различные подходы к определению сущности рыночной инфраструктуры в экономике информационного типа / Горбунова Ю., Горбунова О., Гладышева А. «Актуальная биотехнология» Экономика и управление. №4 (7), 2013 стр. 47-52
5. «Современные Телекоммуникации России» 2010 №12 Отраслевой аналитический журнал [Электронный ресурс].- Код доступа URL:\http://www.telecomru.ru/expert
6. Информационная экономика - экономика постиндустриального общества [Электронный ресурс]. – Код доступа URL:\http://knowhow.r38.ru/qa/68.2.html

7. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы статистики по Тамбовской области (аналитические материалы)- <http://tmb.gks.ru/>

8. Концепция развития рынка информационных технологий в Российской Федерации – Минкомсвязь РФ. [Электронный ресурс]. – Код доступа URL:\\http://old.minsvyaz.ru/ministry/documents/816/7689/7690.shtml

© Ю.И.Горбунова, О.Н. Горбунова, Ю.В. Шестакова, 2014

УДК 636.5 (571.56)

Л.Г. Гордеева, к.э.н., ст. преподаватель

А.А. Гордеев, к.т.н., доцент

Чувашская государственная сельскохозяйственная академия
г. Чебоксары, Российская Федерация

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИЕ ПТИЦЕВОДСТВА

Птицеводческая отрасль является одной из важнейших составляющих агропромышленного комплекса Чувашской Республики. Именно эта отрасль в относительно короткий срок способна обеспечить население наиболее дефицитными продуктами, содержащими белок животного происхождения.

Анализ тенденций развития отрасли птицеводства показывает, что за период с 2000 по 2012 годы производство по Российской Федерации, Приволжскому Федеральному округу и Чувашской Республики увеличилось соответственно на 61,2%; 31,6% и 4%, а производство яиц – в 19,1 %; 26,4 % и 12,6%.

Птицеводство в Чувашской Республике сосредоточено главным образом в 7 птицефабриках. Отрасль располагает племенной птицей высокопродуктивных мясных кроссов, которые позволяют получать более 50 граммов привеса при конверсии корма 1,98-2,0 кг на 1 кг прироста. Так, в ОАО «Чувашский бройлер» в 2010 году получено 54,1 г среднесуточного привеса, в 2013 году – 52,1 г.

Яичное птицеводство республики также укомплектовано высокопродуктивными кроссами птиц, удельный вес которых составляет около 95% от общего поголовья кур. Высокая яйценоскость кур-несушек в республике отмечается по ОАО «Птицефабрика «Моргаушская» – 330 штук яиц в 2013 году.

Следует отметить, что большинство птицеводческих предприятий республики представляют собой организационно обособленные и самостоятельные хозяйствующие субъекты, которые созданы учредителями, обладают определенным потенциалом для производства продукции и распоряжаются полученной прибылью.

Одним из важных резервов повышения конкурентоспособности птицеводства является внедрение инновационных разработок в сферу кормопроизводства, так как успехи отрасли во многом определяется полноценным и сбалансированным кормлением.

Нами проведена экономическая оценка внедрения инновационных технологий в производстве комбикормов для птицеводства на материалах ООО «Агрохолдинг «Юрма» Чувашской Республики.

В 2006 году для удешевления кормов учредители ООО «Агрохолдинг «Юрма» приобрели завод «Алатырь-корма». Данный завод стал функционировать как обособленное подразделение агрохолдинга по производству комбикормов. Он осуществляет производство полнорационных сбалансированных комбикормов для кур, гусей и уток всех возрастов из собственного и покупного сырья.

Чтобы снизить себестоимость производимого комбикорма и тем самым повысить экономическую эффективность производства яиц и мяса птицы учредители данного предприятия организовали производство зерна на общей посевной площади сельскохозяйственных культур в 6000 га. На комбикормовом заводе смонтировано современное технологическое оборудование итальянской фирмы «Фрагола С и А», включая оборудование лаборатории, проведена реконструкция и ремонт подъездных железнодорожных путей, приобретен специализированный автотранспорт для транспортировки комбикормов на расстоянии до 200 км.

Проведенные нами расчеты показали, что стоимость комбикорма собственного производства ниже стоимости комбикорма, реализуемого РГУП «Чувашхлебпродукт» на 47%, и значительно ниже стоимости импортных комбикормов.

Надо отметить, что рост цен на комбикорма, энергетические и материальные ресурсы, износ производственно-технической базы повышает себестоимость яиц и живой массы бройлеров. А в связи с финансовым кризисом у птицеводческих организаций возникают сложности с получением кредитных ресурсов для пополнения оборотных средств.

Введение собственного комбикормового завода позволит готовить корма по сбалансированным рационам для каждой группы птиц, а также снизить стоимость 1 т корма на 6110 руб. Снижение затрат на корма позволит получить предприятию дополнительную прибыль, высвободить оборотные средства и направить их на создание запасов кормов на 10-12 дней. Возникают условия для наращивания производства и увеличения рабочих мест.

При производстве собственных комбикормов на основе инновационной технологии в целом для отрасли птицеводства республики можно получить следующие результаты. Если годовая потребность комбикорма для отрасли птицеводства составляет около 167098 т комбикорма, то при покупке комбикормов из других регионов стоимость потребляемых комбикормов составит 2899150,3 тыс. руб., а при потреблении собственных комбикормов – 1538972,5 тыс. руб.

Таким образом, экономическая выгода при производстве собственных комбикормов на основе инновационных технологий составит 1360177,72 тыс. руб., что позволит повысить уровень рентабельности отрасли птицеводства на 12,4% и решить в целом проблему с обеспечением птиц всех видов полноценными качественными комбинированными кормами.

Внедрение в производство инновационных технологий необходимо в целях создания конкурентоспособного производства птицеводческой продукции, для наполнения рынка Чувашской Республики и Российской Федерации высококачественной, экологически безопасной продукцией.

© Л.Г. Гордеева, А.А. Гордеев, 2014

УДК 330.322

Л.Г. Гордеева, к.э.н., ст. преподаватель

А.А. Гордеев, к.т.н., доцент

Чувашская государственная сельскохозяйственная академия
г. Чебоксары, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Инвестиционная деятельность сельскохозяйственных предприятий зависит от инвестиционной политики государства и существующих методов, форм и приемов государственного регулирования.

Мы полагаем, что государственное регулирование инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве с одной стороны должно предусматривать, создание благоприятных условий для инвестиционной деятельности, а с другой - прямое участие государства в этой деятельности.

Вопросы совершенствования мер государственного регулирования и поддержки отдельных отраслей сельского хозяйства стали особенно актуальными в связи с вхождением России в ВТО. При этом необходимо совершенствовать не только меры поддержки, но и приводить их в соответствие с требованиями и правилами ВТО.

Основной формой государственной поддержки инвестиционной деятельности является финансирование Госпрограмм. В соответствии с «Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.», ее мероприятия финансируются из федерального, региональных и местных бюджетов.

Государственная программа предусматривает поддержку инвестиционной деятельности, в частности в птицеводстве, наравне с другими отраслями животноводства, по следующим направлениям:

- субсидирование процентных ставок по кредитам на техническое перевооружение, модернизацию, реконструкцию и строительство животноводческих ферм, комплексов;
- субсидирование затрат на приобретение племенного молодняка, племенных яиц;
- субсидирование затрат по страхованию продуктивной и племенной птицы.

Госпрограмма разрабатывается в виде единого документа. Нами систематизированы функции участников инвестиционного процесса в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. (табл.).

Таблица – Механизм финансирования Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 гг.

Участники Госпрограммы	Функции участников
Федеральное собрание РФ	Утверждает ежегодный бюджет, в котором указывается перечень мероприятий господдержки сельского хозяйства и сумма средств по каждому мероприятию
Правительство РФ	Устанавливает методику распределения и объемы субсидий, предоставляемых субъектам РФ
Минсельхоз РФ	Определяет лимиты субсидий, целевые индикаторы, которые должны быть достигнуты
Законодательные органы власти субъектов РФ	В ежегодных законах о бюджете предусматривают объемы софинансирования каждого федерального мероприятия Госпрограммы из регионального бюджета
Исполнительные органы власти субъектов РФ	В специальных постановлениях определяют правила, критерии и нормативы распределения сумм субсидий между участниками мероприятий Госпрограммы
Минсельхозы (департаменты АПК) субъектов РФ	Собирают заявки участников каждого мероприятия Госпрограммы и выделяют им субсидии в пределах выделенных лимитов, предоставляют в Минсельхоз отчеты о расходовании субсидий
Сельскохозяйственные	Принимают решения об участии в тех или иных

товаропроизводители и другие организации АПК, имеющие право на получение субсидий	мероприятиях Госпрограммы и направляют в Минсельхозы субъектов РФ заявки на субсидии
---	--

Анализ таблицы показывает, что программа не предусматривает отдельных мер по поддержке и стимулированию развития птицеводства. Указанные меры поддержки традиционны для всех отраслей животноводства.

Следует отметить, что проблемы, возникающие при разработке и реализации целевых программ, требуют дальнейшего развития системы государственного управления инвестиционной деятельностью.

Очевидно, что государство является одним из основных участников инвестиционного процесса. Оно устанавливает «правила игры» в отрасли, принимает различные целевые программы, выделяет финансовые ресурсы для поддержки приоритетных направлений развития, защищает от конкуренции.

Результатом воздействия государства на инвестиционные процессы является инвестиционный климат. Он представляет собой общую оценку инвестиционной привлекательности страны, региона, отрасли, отдельного предприятия для вложения средств в развитие тех или иных объектов.

Сочетание «инвестиционный климат» нами понимается как качественная и количественная характеристика совокупности политических, финансово-экономических, организационно-правовых, социальных условий, определяющих возможности инвестирования в ту или иную хозяйственную систему.

Когда говорят об инвестиционном климате, то прежде всего имеют в виду обобщенную характеристику всех условий предпринимательской деятельности: экономических, правовых, социальных, культурных и других.

Таким образом, необходимость эффективной системы господдержки обусловлена тем, что в условиях рынка сельскохозяйственные товаропроизводители должны успешно участвовать в межотраслевой конкуренции. При этом создание благоприятного инвестиционного климата – важнейшая задача, так как ее решение будет способствовать развитию отраслей экономики, в том числе и АПК.

© Л.Г. Гордеева, А.А. Гордеев, 2014

УДК 338

И.Ю. Григорьева, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Теория и практика таможенного дела»
ЧОУ ВПО «Сочинский институт моды, бизнеса и права»
г. Сочи, Краснодарский край, Российская Федерация

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА КАК ФАКТОР НАРАЩИВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Переход к рыночным отношениям, изменение схем поступления ресурсов, необходимых для экономического развития, поставили перед регионами проблему самоопределения в общей системе воспроизводственных отношений. Однако выделить

место региональной системы, ее финансовую основу развития, источники поступления средств и механизм их привлечения можно лишь при условии, если региональная экономика будет рассматриваться как целостная система, совокупность различных видов воспроизводственных циклов. [4, с.17]

Формирование рыночной системы хозяйствования в России в последние годы сопровождается ростом предпринимательской активности практически во всех сферах экономики. Все процессы, связанные с глобализацией мирового пространства, направлены на интеграцию и на его регионализацию. Вопросам развития предпринимательства придается большое значение в рамках региональной политики.

Регион в национальной экономике рассматривается как фактор наращивания конкурентных преимуществ. Регион - это сочетание нескольких факторов роста для национальной экономики, которые обеспечивают развитие не только определенной территории, но и экономики страны в целом. Во-первых, это субъект экономических отношений наряду с отраслью и предприятием. Во-вторых, это основа инновационной инфраструктуры национальной экономики. И, в-третьих, это развитая информационная инфраструктура. Становление такого процесса как экономика региона формирует не только мировые тенденции, но и свидетельствует о вхождении в современную экономику понятия «регион» в качестве структурной единицы наряду с такими ее элементами как отрасль и предприятие. [2, с.97]

В тоже время, в современных условиях региональный рост обеспечивается сочетанием факторов: человеческого капитала, инфраструктуры инноваций. Однако, все эти факторы носят долговременный характер, поэтому пространственное развитие очень инерционно.

Стратегическое территориальное планирование целесообразно осуществлять, базируясь на опыте других территорий, используя имеющиеся собственные прогнозы и исследования. Однако важно понимать, что для финансирования намеченных мероприятий необходимо привлечение инвестиций. Регион должен быть привлекательным для инвесторов с точки зрения эффективности вложений в его экономику. Поэтому создание в регионе благоприятных факторов внешней среды будет способствовать привлекательности региона, стимулировать рост объемов инвестиции и, соответственно, динамичному развитию экономики региона.

Инвестиционная привлекательность региона может являться его мощным конкурентным преимуществом, причем более высокого порядка, чем преимущества, основанные на природно-ресурсном потенциале региона, и позволит поддерживать конкурентоспособность не только в краткосрочном периоде, но и в перспективе. Регион, в котором в максимальной степени учтены и удовлетворены потребности населения, будет в большей степени конкурентоспособен. Инфраструктура инновационной системы должна охватывать все направления обеспечения инновационной деятельности, начиная с формирования полноценной нормативно-правовой базы научно-технической и инновационной деятельности, до создания организационно-проводящей технологической системы, позволяющей эффективно реализовать инновационные разработки и решения в различных сферах. [3, с.26]

Одним из важнейших факторов инвестиционной привлекательности региона является его имидж, выступающий как образ, складывающийся в сознании субъектов. Расширенной концепцией имиджа в современном обществе выступает бренд. Поэтому все больше регионов целенаправленно занимаются формированием собственного бренда, которые обуславливают инвестиционную привлекательность территории.

Сложность и комплексный характер решения задач вовлечения инновационного потенциала в развитие производительных сил региона требует формирования эффективной системы взаимодействия региональной и национальной инновационной систем.

Удовлетворение потребностей одних заинтересованных сторон ведет к удовлетворению потребностей других. Возникают взаимоотношения, основанные на механизме стейкхолдерства, что может обеспечить эффективное региональное развитие по всем направлениям. Такие взаимоотношения позволяют, в конечном счете, достигнуть следующих целей: определить ориентиры для долгосрочных стратегий развития крупных компаний; увеличить прозрачность бизнес - среды, взаимопонимание между органами государственной власти и бизнесом, ускорить темпы экономического развития региона; создать конкурентные преимущества на основе межрегионального сотрудничества; сформировать четкие показатели эффективности реализации целевых программ развития региона.

Стратегическое управление предполагает правильную оценку тенденций будущего и определение путей перехода к нему. Для этого требуется знание не только конечных целей и показателей, но и всего процесса изменения ситуации в регионе за ряд лет, а затем конкретизация результатов в процессе реальной деятельности для достижения целей, прежде всего в капитализации, воспроизводстве, получении ресурсов, которые для этого необходимы. Для стратегического управления требуется открытость системы, позволяющая использовать преимущества рыночной конкуренции.

Таким образом, можно сделать вывод, что суть политики управления в области регионального развития должна сводиться к мотивированию саморазвития и взаимной конкуренцией между регионами. Такая мотивация должна быть организована не на стимулировании регионов на основе дотаций и трансферт от федерального центра, а мобилизации внутренних активов и резервов региона, использовании и наращивании его потенциала, что будет способствовать развитию региональных конкурентных преимуществ. [1]

Список использованной литературы:

1. Зубаревич Н. Социально-экономическое развитие регионов России к 2020 г. (источник: <http://russia-2020.rus-regions/>)
2. Андреев А. В. Основы региональной экономики: учебник для вузов/А. В. Андреев. – М.: КноРус, 2012. – 334 с.
3. Тупчиенко В.А. Проблемы инновационного развития регионов Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 8(143). с. 26-31
4. Фетисов Г.Г. Региональная экономика и управление: учебник/ Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 416 с.

© И.Ю. Григорьева, 2014

УДК 336

Е.В. Гусаков, Студент 4 курса Института менеджмента и экономики
Югорский государственный университет
Г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация
Руководитель: к.э.н., доцент, Гиленко А.С.

ПРОБЛЕМЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ХМАО

Актуальность данной темы заключается в том, что развитие малого предпринимательства - одно из наиболее значимых направлений деятельности органов

власти всех уровней при решении вопросов социально-экономического развития территорий и смягчения социальных проблем. Президент РФ обозначил поддержку малого бизнеса ключевой задачей для стабильного и долгосрочного развития страны.

Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективность функционирования экономической системы в значительной степени зависит от оптимального сочетания в ней малого, среднего и крупного бизнеса.

Анализ работы, которую Окружной фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции проводит с субъектами малого предпринимательства, позволяет сделать вывод о наличии трех групп проблем, в наибольшей мере сдерживающих развитие малого предпринимательства, - это организационные проблемы (трудности с юридическим оформлением и регистрацией предприятия, открытием счета в банке и др.), проблемы материально-технического обеспечения (нехватка или отсутствие производственных помещений, современного оборудования, низкая квалификация персонала, недостаточная защищенность деятельности предпринимателя, сложные отношения с местными органами власти и т.д.), материально-финансовые проблемы (затруднения в получении капитала для регистрации предприятия, в накоплении стартового капитала для обеспечения деятельности предприятия, в установлении связей с поставщиками сырья, недостаток опыта в сбыте продукции).

Остро стоит проблема безопасности. Исследования показывают, что распространенные суждения о том, что малый бизнес больше, чем крупный и средний, подвержен влиянию «теневой экономики», не соответствуют действительности. По мнению руководителей малых предприятий, основными причинами ухода малых предприятий в «теневую экономику» являются жесткий налоговый прессинг, высокий уровень альтернативных расчетов (наличные, бартер и др.), неразвитость рынка недвижимости.

Сдерживающими факторами в развитии деятельности малых предприятий являются неразвитость и нестабильность законодательства, снижение платежеспособности населения, жесткое давление налоговой системы, недостаток собственных финансовых средств. Развитию хозяйственной деятельности малых предприятий мешают чрезмерные совокупные налоговые выплаты, частые изменения в налоговом законодательстве, трудности в оспаривании решений налоговых арбитражных органов.

Серьезным препятствием в развитии предпринимательской деятельности является сложность получения кредитов. Основными причинами этого являются отсутствие у малых предприятий необходимого залога, неразвитость системы гарантирования, лизинга, недостаточное количество сильных региональных банков.

Большинство малых предприятий из-за неустойчивого финансового положения и нехватки средств лишены внутренних стимулов для своего развития, внедрения новых технологий, повышения качества продукции и услуг, осуществления долгосрочных инвестиций, освоения новых рынков. Малые предприятия в наибольшей степени страдают от кризиса неплатежей, недисциплинированности контрагентов, банкротств деловых партнеров.

Проблема нехватки производственных и служебных помещений также существенно тормозит развитие малого предпринимательства. Существует большой резерв неиспользуемых производственных и служебных помещений, являющихся собственностью крупных приватизированных предприятий и местных органов власти, однако предпринимателю подобная информация недоступна. Бизнесмены, разворачивающие производство на арендуемых площадях, попадают в кабалу к арендодателям, которые зачастую произвольно изменяют ставки арендной платы.

Нередко предприниматели сталкиваются с административными барьерами, созданными федеральными, региональными и местными органами власти: часто усложнен порядок лицензирования, произвольно расширяется перечень лицензируемых видов деятельности и т.д.

Для малых предприятий процессы, вызываемые упомянутыми проблемами, носят наиболее разрушительный характер.

Во многих случаях ликвидация малых предприятий является следствием здоровой экономической конкуренции, когда неэффективные предприятия вынуждены покидать рынок.

Именно в секторе малых предприятий можно ожидать положительных сдвигов в социально-экономической ситуации в ближайшие годы. Малые предприятия помогут снизить социальную напряженность, смягчить негативные социальные последствия структурных изменений. Однако успешное развитие сектора малой экономики возможно только при проведении государственной политики, направленной на его поддержку.

Таким образом, предприниматели, основной проблемой при создании нового предприятия, видят трудности финансового характера и отсутствие каналов сбыта продукции.

Неуверенность в создавшейся экономической ситуации, недостаток оборотных средств и высокие налоги являются важнейшими сдерживающими факторами при развитии малых предприятий.

Подводя итоги, необходимо отметить, что для Ханты-Мансийского автономного округа в целом характерна нейтральная (ближе к позитивной) динамика основных показателей, отражающих состояние сферы малого бизнеса. Увеличение деловой активности во многом способствуют созданные в округе условия, направленные на развитие малых предприятий. Вместе с тем, чтобы сохранить существующие тенденции развития малого бизнеса на территории автономного округа, необходимо увеличивать объемы финансирования, направленные на совершенствование механизмов финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства. На сегодня весьма актуальным для экономики округа является диверсификация и привлечение инвестиций в сферу малого и среднего бизнеса.

Для дальнейшего стимулирования инвестиционной активности малого предпринимательства необходимо:

Во - первых, формирование законодательной базы на территориальном уровне;

Во - вторых, устранение административных барьеров, негативно влияющих на деятельность малых предприятий;

В - третьих, недостатки действующие системы налогообложения не только не дают развиваться малому бизнесу, но и способствуют банкротству, или уходу в теневую экономику, особенно это актуально для предприятий;

В - четвертых, широко освещать власти инвестиционную привлекательность территории и, при создании вышеназванных условий, привлекать иностранный капитал и на малый бизнес;

В - пятых, разработать схему взаимодействия страховых компаний и Фондов поддержки предпринимательства, ведь долгосрочное страхование жизни имеет принципиальное преимущество перед любым банковским кредитом, так как страховой продукт имеет накопительную часть и страховая компания может значительную часть от полученных средств инвестировать в реальное производство через Фонды поддержки предпринимательства.

© Е.В. Гусаков, 2014 год

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНА (НА МАТЕРИАЛАХ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Устойчивое социально-экономическое развитие региона предполагает создание такой социальной и экономической системы, которая бы обеспечивала на долгосрочной основе высокий уровень качества жизни, то есть рост реальных доходов, достойного образовательного уровня, улучшения здравоохранения и т.д. В данном случае под устойчивым развитием понимается такое развитие, которое удовлетворяло бы потребности людей и не ставило под угрозу способность будущих поколений удовлетворять собственные потребности. Основными условиями устойчивого социально-экономического функционирования региона являются стабильность и эффективность экономической системы страны. Устойчивость экономической системы может быть определена как ее способность сохранять постоянство в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды, и спонтанных трансформаций. В узком смысле термин «устойчивость» может быть рассмотрен как динамическое равновесие экономической системы. Достижение и удержание динамического равновесного состояния относятся к числу важнейших стратегических задач, именно поэтому изучение социально-экономических основ устойчивого функционирования региона является актуальной проблемой. Если экономическая система находится в состоянии устойчивого динамического равновесия, при котором эффективное использование всех видов ресурсов обеспечивает непрерывность процесса воспроизводства и качественное изменение структуры экономической системы, то при возмущениях внешней среды, нарушающих равновесие, через определенный промежуток времени она должна возвращаться к первоначальному состоянию. Потеря устойчивости может произойти по причине изменения показателей функционирования системы; нарушения сложившихся связей в системе, изменения ее внутренней структуры.

Анализ социально-экономического развития Курской области показал, что по итогам 2013 года и вплоть до настоящего времени в регионе сохранена положительная динамика социально-экономических показателей [1]. Так, достигнут рост промышленного и сельскохозяйственного производства, оборота розничной торговли и объема платных услуг населению, увеличен ввод общей площади жилых домов, возросли денежные доходы населения и среднемесячная заработная плата одного работника. В полном объеме и своевременно обеспечивается реализация мер социальной поддержки отдельных категорий граждан за счет средств областного бюджета. В настоящее время в области осуществляется предоставление 77 видов денежных выплат, в том числе 33 - за счет средств областного бюджета. В регионе планомерно проводятся мероприятия по повышению качества медицинской помощи. В практику медицинских учреждений внедряются высокотехнологичные методы лечения и диагностики. Продолжается работа по модернизации и развитию региональной системы образования [2].

Для России на пути поддержания устойчивого функционирования ее регионов основной стратегической целью должно стать создание социально-ориентированного государства с устойчивой, динамичной саморегулирующейся экономикой [3]. Для достижения

обозначенной цели функционирование регионов должно осуществляться с соблюдением ряда социально-экономических основ, в числе которых:

- ✓ диверсификация экономики и повышение ее конкурентоспособности;
 - ✓ улучшение делового и инвестиционного климата;
 - ✓ ликвидация бедности и снижение уровня дифференциации доходов;
 - ✓ сокращение масштабов коррупции;
 - ✓ повышение качества и эффективности государственного управления;
 - ✓ повышение социальной ответственности;
 - ✓ повышение эффективности использования факторов производства земли, труда и капитала
- ✓ прочих мер по обеспечению устойчивого функционирования региона.

В целях обеспечения устойчивого социально-экономического функционирования региона необходим ряд ключевых мер: непрерывное совершенствование законодательной и нормативно-правовой базы; реализация областных и ведомственных целевых программ; соглашения с инвесторами (собственниками предприятий), федеральными органами власти, с другими структурами, деятельность которых способствует привлечению инвестиций в экономику и социальную сферу и развитию инноваций. Кроме того, необходимо в корне поменять отношение к социально-экономическим проблемам, их решение должно быть приоритетным направлением стратегии развития региона.

Список использованной литературы:

1. Мониторинг социально-экономического развития Курской области в разрезе районов и городов за январь-февраль 2014 года. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://adm.rkursk.ru> (официальный сайт Курской области)
2. Аналитический обзор социально-экономической ситуации в Курской области по итогам 9 месяцев 2013 года. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://adm.rkursk.ru>
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://2020strategy.ru>

© Г.М. Дендак, 2014

УДК 336

Г.М. Дендак

старший преподаватель кафедры экономики
Курский государственный университет
г. Курск, Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Инновационно-инвестиционная деятельность является определяющим фактором экономического развития как отдельного региона, так и страны в целом. Базовым принципом формирования эффективного инновационно-инвестиционного механизма развития экономики региона является развитие на основе максимальной ресурсоэффективности, природосбережения, локализации полного производственного цикла, проведения модернизации и усиления инновационного вектора в развитии

экономики и социальной сферы. Прежде чем перейти к выявлению принципов инновационно-инвестиционного механизма развития экономики Центрального федерального округа, следует отметить конкурентные преимущества региона, в числе которых: экономическая и социальная освоенность территории, экономико-географическое положение (место прохождения важнейших транспортных магистралей), развитая научно-интеллектуальная база, диверсифицированная экономика, близость к крупнейшим мировым рынкам, налаженные внешнеэкономические связи, миграционная притягательность [2. с.17].

В построении инновационно-инвестиционного механизма развития экономики Центрального федерального округа особая роль должна отводиться таким тенденциям мирового и российского технологического развития, как разработка и внедрение нано- и биотехнологий, которые существенно изменят принципы создания высокотехнологичных продуктов в промышленности, агропромышленном комплексе и здравоохранении [3].

В числе основополагающих принципов, составляющих основу эффективного инновационно-инвестиционного механизма развития экономики региона следует выделить следующие:

- реализация масштабных инновационных и инвестиционных проектов как в интересах всей страны, так и в рамках международного сотрудничества;
- обеспечение ресурсоэффективности развития субъектов РФ, входящих в состав региона (эффективности использования полезных ископаемых, трудовых и интеллектуальных ресурсов);
- максимальное использование естественного и эволюционного потенциала территории; обеспечение кластерного подхода в территориальном развитии;
- усиление специализации субъектов, входящих в состав региона;
- рационализация транспортной сети и максимальное использование транзитных возможностей территории.

Соблюдение указанных принципов при построении инновационно-инвестиционного механизма развития экономики региона не представляется возможным без государственной поддержки. Так, законом Курской области от 12.08.2004г. № 37-ЗКО «Об инвестиционной деятельности в Курской области» предусмотрены следующие формы государственной поддержки инвесторов: создание режима наибольшего благоприятствования; предоставление льготы по налогу на имущество организаций; предоставление инвестиционных налоговых кредитов, бюджетных инвестиций; субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и лизинговым платежам за оборудование; государственных гарантий по инвестиционным проектам; льготных условий пользования государственным имуществом.

Для преодоления ряда проблем на пути повышения инвестиционной привлекательности и инновационной активности региона необходимы такие меры, как: совершенствование системы страхования инвестиций от некоммерческих и иных видов рисков; пересмотр налогового законодательства в сторону стимулирования производства; предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции; создание благоприятного инвестиционного климата; разработка и реализация программы укрепления курса рубля; совершенствование законодательной базы в области инвестирования [1].

Своевременная реализация указанных мер и принципов позволит получить ряд преимуществ, таких как: снижение зависимости региона от поставок продукции, сырья и продовольствия из зарубежных стран, повышение производительности труда, инновационной и инвестиционной активности, уровня обновления основных фондов

предприятий и отраслей, а также формирование бизнес-структур, ориентированных на рынок с высоким потенциалом саморазвития.

Эффективное функционирование инновационно-инвестиционного механизма развития экономики российских регионов создаст максимум предпосылок для трансформации российской экономики из преимущественно сырьевой в высокотехнологичную.

Список использованной литературы:

4. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru> (официальный сайт Федеральной службы государственной статистики).

5. Индикаторы инновационной деятельности: 2013: статистический сборник. – Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – 472 с.

6. Инновационная Россия – 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года) Минэкономразвития России - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.

© Г.М. Дендак, 2014

УДК 332

И.С. Дмитриева

студентка 4 курса факультета управления

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого

Г. Великий Новгород, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Сельское хозяйство — это отрасль экономики, направленная на обеспечение населения продовольствием и получение сырья для ряда отраслей промышленности. Отрасль является одной из важнейших, представленной практически во всех странах. Сельское хозяйство является сферой активного вмешательства государства.

Актуальность темы связана с тем, что сегодня в России сельское хозяйство находится в упадке, и ему необходима эффективная государственная поддержка.

Проведем анализ показателей эффективности государственной поддержки в области.

Таблица 1 - Показатели эффективности государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в Новгородской области 2008-2012гг.

Показатель	2008г	2009г	2010г	2011г	2012г	2012 к 2008,%
Объем государственной поддержки с/х, млн. руб.	727,754	1011,59	985,784	1359,504	1231,013	169,15

Валовая продукция с/х млн. руб.	8499,6	9704,9	14973,9	18005	18424,5	216,77
Государственная поддержка на 1 руб. валовой продукции, руб.	0,09	0,10	0,07	0,08	0,07	78,03
Сумма государственной поддержки в расчете на 1га площади сельхозугодий, руб.	1171,15	1657,80	1617,10	2219,60	2010,80	171,69
Сумма государственной поддержки в расчете на 1 га посевной площади, руб.	5029,4	6694,84	6443,03	8720,36	7556,86	150,25

*расчеты проведены в соответствии с источниками [1], [4], [5]

Из таблицы 1 видно, что объем государственной поддержки в 2012г. по сравнению с 2008г. увеличился на 69,15%, но увеличения относительного показателя государственной поддержки на 1 руб. валовой продукции не произошло. В 2012г. на 1 руб. произведенной продукции приходится всего 7коп.

Проведем корреляционно-регрессионный анализ для определения существующей связи между государственной поддержкой сельского хозяйства и отдачи от нее. Для этого составим уравнение регрессии и определим показатель тесноты связи. Для построения уравнения используем данные за последние 10 лет.

Зависимость описывается уравнением $y=10,213X+3408,9$

Коэффициент тесноты связи $R=0,9$, это означает, что между объемом государственной поддержки сельскому хозяйству и валовой продукцией в Новгородской области существует прямая тесная связь. Около 80,39% валовой продукции с/х обусловлено объемом бюджетных средств на его поддержку. Если в области не будут выделяться бюджетные средства на поддержку сельского хозяйства, то значение валовой продукции составит всего приблизительно 3408,9 млн. руб. валовой продукции. При выделении 1 дополнительного миллиона на поддержку с/х объем валовой продукции увеличивается примерно в 10,213 раз.

Также в таблице 1 представлены относительные показатели: сумма государственной поддержки в расчете на 1 га площади сельхозугодий, на 1 га посевной площади. Произошло их увеличение на 71,69% и на 50,25% соответственно. Сравним показатель государственной поддержки в расчете на 1 га посевной площади в Новгородской области с показателями развитых стран.

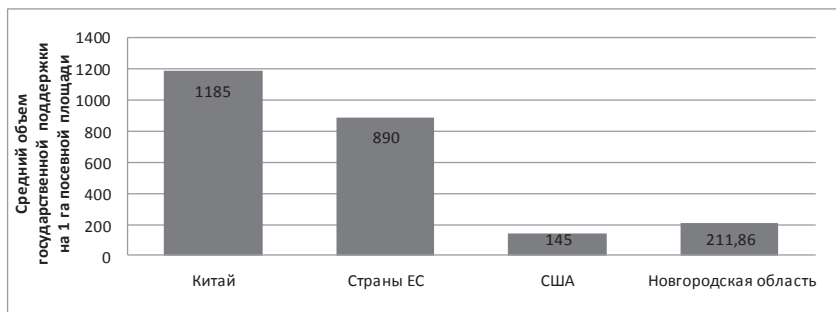


Рисунок 1 – Средний объем государственной поддержки на 1 га посевной площади, доллар [3].

Государственная поддержка в Новгородской области переведена из рублей в доллары по курсу на 22.04.2014г. - USD ЦБ 35,6688, и составила 211,86\$.

Уровень поддержки сельского хозяйства в области значительно отстает от стран ЕС и Китая. Китай, из представленных стран, выделяет наибольшую государственную поддержку сельскому хозяйству. Эта страна рвется в лидеры мировой экономики, и не перестает уделять внимание отрасли, которая в России пришла в упадок. Стоит заметить, уровень поддержки в области превышает уровень США.

Из проведенного исследования, следуют выводы. В Новгородской области увеличение бюджетных средств на поддержку сельского хозяйства сопровождается ростом валовой продукции, и наоборот, уменьшение средств ведет к снижению валовой продукции.

Стоит отметить, существующая государственная поддержка является недостаточной. В странах ЕС ее объем превышает в 4 раза, чем в Новгородской области. В таких объемах ее можно признать неэффективной. В области наблюдается недостаточная рентабельность сельскохозяйственного производства. Средняя рентабельность сельскохозяйственного производства за 2005-2011 годы составила 7,4 % с учетом государственной поддержки. Без государственной поддержки производство убыточно. Убыточность за данный период составила 3,0 %. При этом для ведения расширенного воспроизводства необходима рентабельность на уровне не ниже 12,0 % [2].

Требуются дополнительные бюджетные средства на поддержку сельского хозяйства. Также требуется не только увеличение объемов поддержки, но и повышение эффективности направляемых бюджетных средств.

Список использованной литературы:

1. Новгородская область в цифрах (2013 г.) [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://novgorodstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/novgorodstat/resources/c1c36a004fdb10b095dbf76be9e332ec/%D0%9D%D0%9E%D0%92%D0%A62013.pdf
2. Постановление 30.10.2012 № 684 Об утверждении долгосрочной областной целевой программы "Развитие агропромышленного комплекса в Новгородской области на 2013-2020 годы"/
3. Семёнов С. Поддержка аграриев: цифры и факты [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://газета-нж.рф/podderzhka-agrariev-tsifry-i-fakty/>
4. Статистический ежегодник Новгородской области (2012 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://novgorodstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/novgorodstat/resources/f03e40804db2c1528a5bff41cd117b4b/%D0%95%D0%B62012++.pdf

5. Фактическое финансирование мероприятий [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://apk.nov.ru/index.php/2013-03-22-09-57-11/finish/101-statisticheskaya-informatsiya/208-fakticheskoe-finansirovanie-meropriyatij>

© И.С. Дмитриева, 2014

УДК 336

И.А. Еремченко, К.э.н. доцент кафедры «Экономика и управление»
Филиал ФГБОУ ВПО «Московский государственный
индустриальный университет» в г. Рославле

СОВРЕМЕННОЕ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Экономическое развитие регионов меняется в зависимости от социально-экономической и политической ориентации государства на конкретном этапе развития.

В последние годы увеличивается самостоятельность регионов, которые несут все большую ответственность за результаты регионального экономического развития. Социально-экономическое развитие регионов — это центральная функция региональных органов власти, которая становится особенно актуальной во время кризиса и постоянных структурных изменений. Основным направлением функционирования экономики региона является ее устойчивое развитие [4].

На данном этапе Смоленская область выступает в роли одного из индустриальных , административных, транспортных, интеллектуальных и культурных центров России. В настоящее время Смоленская область – индустриально развитый старопромышленный регион, у которого существуют свои специфические особенности:

1. выгодное коммуникационное размещение;
2. близость основных мегаполисов страны;
3. повышение инвестиционной активности;
4. наличие природных ресурсов для создания новых производств по глубокой переработке древесины, цемента;
5. конкурентоспособность на мировом рынке ведущих региональных производителей ювелирной, химической, полиграфической, машиностроительной и электротехнической продукции;
6. наличие предпосылок для создания высокоэффективных замкнутых производственных цепочек ;
7. выстроенная региональная государственная промышленная политика, основанная на комплексе мер организационного, экономического, правового, инновационного характера, направленных на устойчивое развитие промышленности области.

Основной позитивной тенденцией промышленного развития последних лет является расширение инвестиционного процесса, направленного на техническую модернизацию основных средств предприятий, загрузку свободных площадей, организацию новых производств и предприятий в перспективных секторах экономики: производство стройматериалов, деревопереработка, машиностроение, электротехническая промышленность.

Темпы роста экономики области напрямую зависят от инвестиционного и предпринимательского климата. Для того чтобы создать благоприятные условия развития

экономического состояния области была принята программа «Экономическое развитие Смоленской области, включая создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата», рассчитанная на 2014 – 2020 годы. В ней предлагается ряд мер по повышению инвестиционного потенциала региона, развитие малого и среднего бизнеса. Эта программа создаст благоприятный климат и условия для развития или модернизации производства новых товаров. Программа включает в себя две подпрограммы: первая направлена на повышение инвестиционного потенциала региона, вторая - на развитие малого и среднего предпринимательства. Реализация обеих рассчитана на два этапа: первый с 2014 по 2016 год включительно, второй - с 2017-го по 2020 год. Реализация мероприятий планируется осуществляется за счет средств областного бюджета.

Общий объем финансирования Программы составляет 309,5 млн. рублей, из них:

- в 2013 году – 92 млн. рублей;
- в 2014 году – 65,5 млн. рублей;
- в 2015 году – 72,5 млн. рублей;
- в 2016 году – 79,5 млн. рублей.

Объемы финансирования мероприятий Программы за счет средств

областного бюджета подлежат ежегодному уточнению с учетом норм областного закона об областном бюджете на соответствующий финансовый год и плановой период. В рамках данной программы инновационные компании смогут рассчитывать на определенную помощь со стороны государственных органов. В рамках госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» Смоленщине выделено 120 миллионов 140 тысяч рублей на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, более 9,5 миллионов рублей – на создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства.

Хочется отметить, что в последнее время выявлены значительные улучшения в работе региона. Только валовой региональный продукт в регионе за 2013 год вырос на 2,4 % (РФ – 101,3%). Индекс промышленного производства в 2013 году составил 103% по отношению к 2012 году.

Улучшилась ситуация в текстильном и швейном производстве, обработке древесины и производстве изделий из дерева, химическом производстве и т.д.

В промышленном производстве тоже наметились сдвиги, только за 2013 год было отгружено продукции и выполнено работ и услуг в суммарном объеме 187,2 млрд. рублей, что на 9,6 млрд. рублей больше чем в предыдущем году.

Особое внимание заслуживает развитие региона в направлении освоения инвестиций, только 2013 году было использовано 55,9 млрд.рублей. Наиболее активно денежные средства вкладываются в производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Исследования показали, что плачевной остается ситуация в снижении объемов инвестиций в области сельского хозяйства. Наблюдается спад в работе лесного хозяйства, здравоохранении и предоставлении социальных услуг, социальном страховании, образовании.

А вот банковский сектор увеличил объемы вновь выданных кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Это увеличение составило на 36% больше предыдущего года или на 31 394, 8 млн. рублей и составляет 119001,8 млн. рублей.

Экономика Смоленщины в целом отражает всероссийские тенденции. Объем инвестиций, к сожалению, снизился, хотя и незначительно. Также на экономику оказывают негативное влияние рост цен и инфляция.

Экономика области вступила в стадию очень медленного роста и поэтому те результаты, которые были достигнуты в 2013 году, для Смоленской области, конечно, хуже, чем

несколько лет назад. Но в сравнении со всероссийскими тенденциями, это нормальная ситуация.

Список использованной литературы:

1. http://www.smolinvest.com/upload/doc/Strategy_Smolensk.pdf
2. http://www.smolinvest.com/upload/doc/Postanovlenie_ASO_ot_08.11.2013_894.pdf
3. <http://smiame.ru/upload/file/2013.pdf>
4. Печаткин В. В. К вопросу оценки экономического потенциала регионов // Воспроизводственный потенциал региона: Материалы III Междунар. науч.-практ. конф., 24—26 мая 2012 г. Ч. I. Уфа, 2012. – 11 с.
5. <http://smolensk.rfn.ru/rnews.html?id=49069>

© И.А. Еремченко, 2014

УДК 332.1

Н.С. Жданова

аспирант

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС

г. Новосибирск, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Малое и среднее предпринимательство способствует решению многих актуальных социально-экономических проблем современного общества, среди которых: повышение уровня конкуренции; расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг; снижение уровня безработицы; снижение издержек крупного бизнеса благодаря кооперации; формирование среднего класса; содействие структурной перестройке экономики; ускорение научно-технического прогресса, снижение уровня социальной напряженности в обществе.

Органы государственной власти и местного самоуправления призваны содействовать созданию условий и развитию субъектов малого и среднего предпринимательства.

Вместе с тем, роль органов государственной власти и местного самоуправления в поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства может быть различной в зависимости от экономической ситуации в стране и в мире, в связи, с чем государство может быть:

«- тормозом развития предпринимательства, когда оно создает крайне неблагоприятную обстановку для развития предпринимательства и даже запрещает его;

- посторонним наблюдателем, когда оно прямо не противодействует развитию предпринимательства, но в тоже время и не способствует этому развитию;

- ускорителем предпринимательского процесса, когда оно ведет постоянный и активный поиск мер по вовлечению в предпринимательский процесс новых экономических агентов [5, с. 14]».

В ходе осуществления предпринимательской деятельности субъекты малого и среднего предпринимательства сталкиваются с рядом факторов, сдерживающих развитие малого и среднего предпринимательства, к которым относятся: «трудности в получении кредитов, инвестиций, информации, приобретения сырья и оборудования; недостаточность

оборотных средств; невыполнение обязательств партнерами; высокая арендная плата за помещение; отсутствие альтернативных форм финансовой поддержки; несовершеннолетняя (существующая) система налогообложения; неразвитость рыночной инфраструктуры; значительное количество административных препятствий [2, с. 10-11; 3, с. 10; 4, с. 61]».

Одним из существенных факторов, способствующих развитию малого и среднего предпринимательства является поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства.

В соответствии со статьей 3 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства - деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и функционирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, направленные на реализацию мероприятий, предусмотренных федеральными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, региональными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства и муниципальными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

В соответствии с пунктом 1 статьи 16 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку таких субъектов и организаций, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность.

В период с 2008 по 2011 гг. на поддержку малому и среднему предпринимательству из федерального бюджета было выделено 64,25 млрд. руб. В таблице 1 представлены основные показатели экономического развития малого предпринимательства за период с 2008 по 2011 годы.

Таблица 1. – Динамика основных экономических показателей деятельности малого предпринимательства в 2008 – 2011 гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	Темп роста, %
Средства на поддержку, выделенные из федерального бюджета, млрд. руб.	3,85	18,60	24,00	17,80	462,34
Число малых предприятий (на конец года), тыс.	1347,7	1602,5	1644,3	1836,4	136,26
Число малых предприятий на 10000 человек населения	95	113	115	128	134,74
Среднесписочная численность работников (без внешних)	10436,9	10247,5	9790,2	10422,0	99,86

совместителей), тыс. человек					
Оборот предприятий, млрд. руб.	18727,6	16873,1	18933,8	22613,1	120,75

В целом экономические показатели деятельности субъектов малого предпринимательства имеют положительную динамику: увеличение объемов финансирования (темп роста составил 462,34 %) положительно отразилось на динамике основных экономических показателей малого предпринимательства, а именно: число малых предприятий увеличилось на 36,26 %, оборот предприятий вырос на 20,75 %, число малых предприятий на 10 000 человек населения увеличилось на 34,74 %.

Таким образом, поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства является мощным фактором, стимулирующим экономическую активность малого и среднего предпринимательства, что способствует общему повышению уровня экономического развития территории.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»// Собрание законодательства РФ, 30.07.2007, № 31, ст. 4006.
2. Государственная поддержка развития малого предпринимательства в регионе: теоретические и прикладные аспекты / [В. Ф. Бадюков, О. В. Довгая, А. А. Осипова и др. ; ред. Е. Ю. Лаврентьева]; Федер. агентство по образованию, Хабар. гос. акад. права и экономики. - Хабаровск : ХГАЭП, 2007. - 176 с.
3. Петриенко, В.А. Государственная поддержка становления малого предпринимательства на региональном уровне : автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: 08.00.05 / В. А. Петриенко ; [Моск. гос. соц. ун-т]. - М., 2005. - 25 с.
4. Соловьева, О.А. Формирование государственной системы поддержки малого предпринимательства в транзитивной экономике / О. А. Соловьева. - Челябинск : ЧелГУ, 2010. - 109 с.
5. Угнич, Е.А. Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании / Е. А. Угнич, А. Г. Оганьян. - Ростов-на-Дону : ЮФУ, 2010. - 126 с.

© Н.С. Жданова, 2014

УДК 338

И.В. Жмаева, доцент кафедры экономики и менеджмента
Национальный исследовательский университет «МИЭТ»
г. Москва, Зеленоград, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ КОМПАНИИ ПО КРИТЕРИЮ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ

Финансовая активность – это составляющая, необходимый элемент деловой активности, под которой следует понимать определенные (заданные) темпы роста финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающихся совокупностью целенаправленных мероприятий, воздействий.

Информация о прибыли компании считается необходимой, но недостаточной для принятия управленческих решений. Компании могут иметь значительную прибыль, но не иметь положительного денежного потока, то есть нуждаться во вливании денежных средств извне.

Финансовая активность оценивается по денежному потоку (разница между денежными притоками и оттоками за определенный промежуток времени) и подразделяется на текущую финансовую активность, отражающую краткосрочные цели предприятия, и стратегическую финансовую активность, отражающую стратегические цели предприятия [3, с. 90].

Текущая финансовая активность должна удовлетворять следующим принципам:

1. Обеспечение последовательного роста текущей денежной массы;
2. Обеспечение приемлемого уровня платежеспособности;
3. Соблюдение пропорций между темпами роста денежной массы и денежного потока;
4. Рациональное распределение денежной массы на инвестиционную и операционную деятельность.

Сводный индекс текущей финансовой активности:

$$I_{\text{текуща}} = F[I_{\text{фид}}(t) I_{\text{ид}}(t) I_{\text{од}}(t)],$$

где $I_{\text{фид}}(t)$ – индекс активности по текущей финансовой деятельности, $I_{\text{ид}}(t)$ – индекс активности по инвестиционной деятельности, $I_{\text{од}}(t)$ – индекс активности по операционной деятельности.

Для каждого вида деятельности формируется система показателей. Можно использовать два подхода при оценке индексов по видам деятельности:

- 1 – отношение денежных потоков друг к другу на конец и начало периода;
- 2 – отношение денежных потоков друг к другу на конец и к запланированным показателям.

Индекс текущей финансовой активности должен быть больше 1, при этом денежный поток должен стремиться к 0. Если это условие соблюдается, то текущая финансовая активность увеличивается.

В случае если индекс текущей финансовой активности больше 1, а денежный поток выше максимально допустимого, то предприятие неэффективно использует ресурсы и нельзя говорить об улучшении текущей финансовой активности.

Если совокупный индекс текущей финансовой активности равен 1 при совокупном денежном потоке ниже максимально допустимого, то текущая финансовая активность не изменилась.

Наконец, если совокупный индекс текущей финансовой активности меньше 1, то текущая финансовая активность снизилась.

Таким образом, основная задача управления текущей финансовой активностью – управление темпами изменения совокупного денежного потока и его составляющих с учетом законов цикличности развития компании.

В экономической литературе такой ход развития называется общим термином «экономические флюктуации» [1, с. 718].

Слово «флюктуация» латинского происхождения, в переводе означает «колебание».

Цикличное развитие экономики сопровождается высоким уровнем деловой активности в течение длительного времени, а затем спадом этой активности до уровня, ниже допустимого.

Подъем предприятия начинается с фазы — оживления восстановления деловой активности в форме заключения новых хозяйственных договоров, слабого увеличения спроса на продукцию. Затем начинается чистый рост, который характеризует постоянное,

нарастающее увеличение объема производства товаров и услуг, высшая точка этого подъема характеризуется как бум. Реальный объем производства достигает в этой точке своего максимума. Цены, как правило, повышаются, а рост деловой активности, достигнув полной занятости ресурсов, прекращается и начинается спад хозяйственной активности.

Кризис характеризуется резким спадом производства, который начинается с постепенного сужения, сокращения деловой активности. Кризис отличается от нарушения равновесия между спросом и предложением на товар. Постепенное сокращение деловой активности, замедление темпов роста в экономической литературе называется рецессией. Высокие темпы сокращения экономической активности характеризуют спад рыночной экономики и предприятия. Низшая точка этого спада есть кризис.

Экономический кризис обнаруживает не только предел, но и импульс в развитии экономики и предприятия, выполняя стимулирующую («очищающую») функцию. Во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства, увеличению прибыли, обновлению капитала на новой технической основе. С кризисом кончается предыдущий период развития и начинается следующий. Кризис — важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной системы хозяйства.

За кризисом следует период депрессии (стагнация), который характеризуется застойным состоянием рыночной экономики, слабым спросом на потребительские товары и услуги, значительной нагрузкой предприятий, массовой безработицей, снижением уровня жизни населения. В этот период происходит приспособление хозяйства к новым условиям и потребностям экономики.

Все циклы в реальной действительности не похожи друг на друга, каждый имеет свои специфические особенности, циклы могут иметь разные длины.

Стратегическую финансовую активность можно оценивать через темпы изменения финансовой устойчивости компании.

В качестве базового соотношения принимаются рациональные изменения в текущей деятельности темпов роста (или прироста) прибыли (dP), объемов выручки от реализации ($dN_{\text{реал.}}$), затрат производства (dS), оборотных средств (dW), основных фондов (dF), численности (dn), т.е.:

$$dP > dN_{\text{реал.}} > dS > dW > dF > dn$$

Соответствие данному соотношению гарантирует рост производительности и эффективности производства, т.к. в этом случае используются только интенсивные факторы производства (в отличие от экстенсивных) [2, с.326].

Однако в период развития наблюдается объективно повышенный рост привлечения активов (основных и оборотных) – dA и инвестиций в инновационные технологии ($P_{\text{ит}}$), поэтому в переходный период развития компании используется соотношение:

$$dN_{\text{реал.}} < dP < dA < dP_{\text{ит}}$$

Именно оценка степени сбалансированности является необходимой информацией при принятии решений, поскольку она в количественном выражении определяет результативность выполненных действий на основе сбора, сопоставления, сортировки, анализа и интерпретации соответствующих данных.

Процесс управления финансовой активностью регламентируется действующей нормативно-правовой базой и внешними факторами рынка, а также приоритетами руководства, стратегическими планами и другой внутренней информацией.

Стремление к сбалансированному развитию компании, росту стоимости капитала, обеспечивающего финансовую и деловую активность, должно исследовать различия темпов роста предприятий на различных фазах развития, разделять краткосрочный и долгосрочный аспекты управления и учитывать цикличность развития.

Управление финансовой активностью по критерию сбалансированности позволит обеспечить предприятию, в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Список использованной литературы:

1. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев; Международный фонд Н.Д. Кондратьева и др. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 767 с.
2. Корпоративное планирование развития компании: сбалансированность, устойчивость, пропорциональность / под ред. Ю.П. Анискина. - М.: Издательство «Омега-Л», 2012. – 359 с.
3. Финансовая активность и стоимость компании: аспекты планирования / Ю.П. Анискин, А.Ф. Сергеев, М.А. Ревякина; Под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2005. – 240 с.

© И.В. Жмаева, 2014

УДК 373

Д.Р. Закирова

студентка 4 курса Института экономики финансов и бизнеса

А.Э. Галина

к.соц.н., доцент кафедры «Социология труда и экономика предпринимательства»

Башкирский государственный университет

г. Уфа, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Перемены, произошедшие в политической, экономической и социальной сферах российского общества в конце XX века, проявились, прежде всего, в изменении социальной структуры общества, где одна часть населения оказалась непомерно богата, а другая – непомерно бедна. И уязвимая в социальном плане часть населения, включающая в себя такие категории, как безработные, беженцы и вынужденные переселенцы, инвалиды, пенсионеры, дети, подростки и др. весьма многочисленна. К сожалению, в силу ряда причин эти люди не находят пока надлежащей поддержки со стороны государства и общества, что ставит под угрозу социальную и политическую стабильность в стране. Уровень бедности в стране на сегодняшний день составляет 10,7% [4].

Ситуация в Республике Башкортостан, как и в целом по России, во многом осложняется еще и тем, что в дореформенный период преобладал технократический подход к экономике, что означало игнорирование социальных проблем населения [2, с.55].

Сложившаяся на сегодняшний день ситуация в области социальной защиты населения требует ее реформирования.

В России и ее субъектах идет процесс формирования системы социального и трудового права, затрагивающих вопросы социальной защиты отдельных категорий граждан [1, с.5]. Однако, ни для кого не секрет, что и нарушений в области трудового и социального права достаточно много.

Прожиточный минимум, согласно Конституции Российской Федерации и Республики Башкортостан, относится к числу минимальных социальных гарантий, предоставляемых государством всем членам общества.

Обеспечение прожиточного минимума является основой системы социальной защиты населения. Величина прожиточного минимума должна активно использоваться при установлении минимальной заработной платы, минимальной пенсии, социальных пособий, стипендий и других выплат. Но, в действительности их размеры заметно отстают от него. Это негативно сказывается на трудовой мотивации людей и переводит значительную часть экономически активного населения в разряд так называемых «новых» бедных, тех, кто работает, но не получает дохода, достаточного для удовлетворения хотя бы минимальных потребностей. Данные об уровне прожиточного минимума и минимальных социальных гарантий государства представлены в таблице 1 [4].

Таблица 1.

Величина прожиточного минимума за IV квартал 2013 года по Российской Федерации, в расчете на душу населения (рублей в месяц)

	Все население	В том числе		
		Трудоспособное население	пенсионеры	дети
Величина прожиточного минимума	7326	7896	6023	7021

Соотношение прожиточного минимума и минимальных социальных гарантий государства за 2013 год представлено в таблице 2 [4].

Таблица 2.

Соотношение денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума в 2013 году в г. Уфа

	III кв.	Справочно:	
		III кв. 2012г.	II кв. 2013г.
Среднедушевые денежные доходы населения:			
- рублей в месяц	24942	23115	24807
- в % к величине прожиточного минимума для всего населения	335,7	348,0	336,5
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника:			
- рублей в месяц	29578	26127	30245
- в % к величине прожиточного минимума для трудоспособного населения	369,1	363,3	380,9
Средний размер назначенных пенсий:			
- рублей в месяц	10742	9810	10711
- в % к величине прожиточного минимума для пенсионеров	176,2	187,6	177,2

Проанализировав деятельность государственных учреждений социальной защиты населения, оказывающих помощь и поддержку отдельным социально уязвимым слоям населения, удалось вывить следующие основные проблемы:

- отсутствие необходимого объема финансовых средств, в региональных и местных бюджетах, и их нецелевое использование;
- нехватка квалифицированных кадров в этой сфере;
- узкий набор социальных благ и услуг, которые предоставляются местным жителям.

Весьма важным субъектом социальной защиты в условиях рыночной экономики наряду с государством является бизнес-сообщество. В дореформенный период предприятия и организации несли значительную нагрузку по социальной защите работников, имея на своем балансе объекты социально-культурного назначения (детские ясли и сады, санатории-профилактории, поликлиники, базы отдыха, детские лагеря), обеспечивая своих работников жильем, социальными услугами и т.д. В силу сложного финансово-экономического положения большинство предприятий в 90-е годы XX века было вынуждено отказаться от своих социальных объектов, что лишило работников значительной части социальных благ и привело к снижению уровня их социальной защищенности. Но есть примеры предприятий, предоставляющих своим сотрудникам существенные «социальные пакеты». Это, как правило, крупные прибыльные, финансово устойчивые компании, которые имеют и корпоративные пенсионные программы, и дополнительное медицинское страхование, что позволяет обеспечить более высокий уровень социальной защищенности в случае возникновения социальных рисков [2]. Что касается мелких и средних фирм, особенно в негосударственном секторе экономики, то ситуация с социальной защитой их работников может быть охарактеризована как крайне неудовлетворительная. Это и отсутствие трудовых договоров, и задержки с выплатой заработной платы, невыплаты отпускных и больничных, и «серые схемы» оплаты труда, и небезопасные условия труда и многое другое.

О степени социальной защищенности населения можно судить по следующим показателям:

- демографическая ситуация;
- денежные доходы и расходы населения;
- состояние отраслей социальной сферы и предоставление социальных услуг населению;
- занятость населения;
- пенсионное обеспечение и положение пожилых людей;
- экологическая обстановка [3, с.20].

Среди перечисленных критериев одним из определяющих является динамика реальных доходов населения. С начала 90-х годов имело место их устойчивое снижение, хотя в последние годы наблюдалась некоторая стабилизация. Сравнительная характеристика средней зарплаты в странах СНГ и других странах мира представлена в таблице 3 [4].

Таблица 3.

Сравнительная характеристика средней зарплаты в странах СНГ и других странах мира
(на период январь-март 2014г.)

Страны мира	Среднемесячная зарплата, долл. США
Норвегия	5600
США	4400
Германия	4200

Япония	4000
Греция	2400
Южная Корея	2400
Эстония	1200
Чили	1200
Чехия	1300
Болгария	1000
Россия	950
(Республика Башкортостан)	842
Казахстан	700
Азербайджан	540
Грузия	490
Украина	400
Беларусь	330
Киргизстан	240
Таджикистан	120

Как видно из таблицы 3, уровень заработной платы в России ниже, чем в странах Европы, что говорит о недостаточной материальной защищенности населения.

Для обеспечения высокого уровня социальной защиты населения необходимо объединение общих усилий, повышение роли работодателей в обеспечении социальной защиты, прежде всего, своих работников, а также их социальную ответственность перед местным сообществом, потребителями и государством.

Список использованной литературы:

1. Дамиров В. А. Наша надежда – социальное страхование // Республика Башкортостан. – 2013. – 21-27 октября.
2. Дудкин Д. В. Нужны новые модели социальной работы // Социальное обеспечение. – 2012. – № 2.
3. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации // Учебно-практическое пособие. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2013. –С.35.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/

© Д.Р. Закирова, А.Э. Галина, 2014

УДК 314

Д. Р. Закирова, А. Р. Тимербулатова,
студентки 4 курса Институт экономики финансов и бизнеса

М. Р. Богатырева
к.соц.н., доцент кафедры «Социология труда и экономика предпринимательства»
Башкирский государственный университет
г. Уфа, Российская Федерация

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН В 2013-2014 ГГ.

В Республике Башкортостан проживают представители более 120 национальностей. На период 2013 года в Республике Башкортостан официально работали граждане из 43 иностранных государств.

Государственная политика в области содействия занятости населения своей целью имеет рациональное размещение производительных сил, стимулирование мобильности трудовых ресурсов с учетом состояния рынка труда и его перспективных потребностей [2].

Легальное количество трудовых мигрантов составляло порядка 39,5 тыс. человек. Основные сферы их занятости - строительство (около 60% от общей численности иностранных работников), коммерческая деятельность (16%), сельское хозяйство (12%). Наиболее активные поставщики рабочей силы на рынок труда Республики Башкортостан - Узбекистан, Таджикистан, Вьетнам, Азербайджан и Турция [3].

В некоторых регионах России имеется избыток собственных трудовых ресурсов, но их перераспределение внутри страны сдерживается низкой мобильностью населения и отсутствием эффективного регулирования внутренней миграции.

Одна групп населения, получающая экономическую выгоду от привлечения внешних трудовых мигрантов, – это формирующийся средний класс. Органы государственной власти, регулируя процессы трудовой внешней миграции, косвенно способствуют созданию «среднего» класса россиян за счёт увеличения их доходов посредством привлечения дешёвой рабочей силы, особенно из стран СНГ, а создавая условия и совершенствуя механизмы привлечения дешёвой иностранной силы на российский рынок и региональные рынки труда, способствуют удовлетворению потребности российского бизнеса в накоплении капитала, получении прибыли посредством привлечения относительно дешёвой рабочей силы [1].

Прирост или убыль населения Республики Башкортостан за счет миграции идет по трем направлениям: миграция с дальним зарубежьем, миграция с ближним зарубежьем (страны СНГ и Балтии) и межрегиональная миграция (регионы России).

По данным УФМС России по Республике Башкортостан за март 2014 года [3]:

- 1) поставлено на миграционный учет 30 515 чел.;
- 2) снято с миграционного учета 3 183 чел.;
- 3) принято решений о выдворении за пределы Российской Федерации иностранных граждан и лиц без гражданства 393 чел.;
- 4) оформлено разрешений на привлечение иностранных работников (на иностранных граждан) 54 чел.;
- 5) оформлено разрешений на работу иностранным гражданам (на иностранных граждан) 4 353 чел.;
- 6) зарегистрировано граждан РФ по месту жительства 68 083 чел.;
- 7) снято с регистрационного учёта граждан РФ 55 535 чел.;
- 8) зарегистрировано граждан РФ по месту пребывания 67 427 чел.;

На сегодняшний день Республика Башкортостан остается достаточно привлекательным регионом для трудовых мигрантов на протяжении уже нескольких лет. Возможности экономического и аграрного потенциала республики, а также спрос на иностранную рабочую силу со стороны частных лиц позволили обеспечить стабильный рост количества привлекаемых иностранных работников в текущем году.

За 3 месяца 2014 года УФМС России по Республике Башкортостан поставлены на миграционный учет 30 515 иностранных граждан и лиц без гражданства, что на 10% больше прошлогодних показателей.

Основную часть граждан (более 60%), поставленных на миграционный учет в Республике Башкортостан по месту пребывания, составляют граждане стран с безвизовым въездом. Из стран с визовым въездом поставлено на миграционный учет 2 298 иностранных граждан.

Наибольшее количество иностранных граждан прибыло в нашу республику из стран ближнего зарубежья: более 53% от числа поставленных на миграционный учёт – это граждане Узбекистана, 11% составляют граждане Таджикистана, Армении – 6,1%, Азербайджана – 6%, Казахстана – 4,8%, Кыргызстана – 2,8%, Украины – 2,4%.

Из стран дальнего зарубежья: граждане Турции составляют около 3% от общего числа иностранных граждан, поставленных на миграционный учёт, Германии – 0,9%, Вьетнама – 0,9%, Китая – 0,7%, Италии – 0,5%, Чехии – 0,4%, Словакии – 0,3%, США – 0,3%, КНДР – 0,3% [3].

Сохраняется наблюдаемая в течение многих лет тенденция увеличения количества иностранных граждан и лиц без гражданства, прибывших на территорию республики с целью осуществления трудовой деятельности. Об этом заявили более 14 тысяч въехавших, 589 иностранцев заявили деловую цель въезда. По частному приглашению прибыло более 4 тысяч иностранных граждан, на учебу – 666, в качестве туристов – 343, служебные цели имеют более 60 иностранцев.

Таким образом, миграция оказывает непосредственное влияние на социально-экономическое развитие. На 2014 год требуется четкое регулирование миграционной политики на уровне страны, необходимо проводить корректировку бюджета Республики Башкортостан с учетом социально-экономических последствий миграции, а также улучшить систему управления миграцией. Несмотря на стабильность потоков иностранных граждан, Республика Башкортостан не относится к субъектам, испытывающим большое миграционное давление.

Список использованной литературы:

1) Богатырёва М. Р. Регулирование внешней трудовой миграции, как баланс интересов всех участников процесса // Инновации и инвестиции. – 2013. – № 7. – С. 170–173.

2) Богатырева М.Р. Эффективная организация трудовой миграции как фактор развития человеческого капитала // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-4 (41-4). С. 115-117.

3) Управление Федеральной миграционной службы по Республике Башкортостан [Электронный ресурс] / <http://www.fmsrb.ru/default.aspx?newsid=710>

© Д. Р. Закирова, А. Р. Тимербулатова, М. Р. Богатырева, 2014

УДК 65.012

Ю.И. Земенкова

магистрант 2 курса кафедры менеджмента

Сибирский федеральный университет,

Институт экономики, управления и природопользования,

г. Красноярск, Российская Федерация

ВНЕДРЕНИЕ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Управление проектами является важной частью науки управления и, с каждым годом, популярность относительно новой модели управления деятельностью растет, об этом свидетельствует постоянное обновление её инструментария - появляются новые способы, методы и средства управления проектами, так же как и сферы их применения. Известно,

что проекты планируются и реализовываются не только на крупных предприятиях, но и в сфере малого и среднего бизнеса. Это связано, в первую очередь, с очевидными преимуществами такого метода управления деятельностью, который позволяет:

- сокращать сроки выполнения заказа;
- оптимизировать деятельность за счет учета получаемых выгод и достигнутых результатов от тех или иных проектов;
- планировать риски;
- ставить перед персоналом более четкие задачи и оценивать деятельность в соответствии с результатами проектов;
- повышать степень контроля затрат;
- увеличивать прозрачность основной деятельности и отчетности, как следствие – возможность её регулирования.

Для того, что бы понять, действительно ли внедрение проектного управления так необходимо организации, следует оценить её на наличие предпосылок к использованию стандартов, методов и техник управления проектами. Разделим предпосылки на общие (характерные для рынка в целом) и частные (характеризуют ситуацию внутри предприятия малого бизнеса):

Общие предпосылки внедрения проектного управления:

- сокращение жизненного цикла [1] товара или услуги, наиболее важным фактором здесь становится скорость, с которой организация способна реагировать на изменения;
- необходимость в ориентации на клиента и его настоящие и будущие потребности; становится необходимым постоянно обновлять ассортимент;
- техническое усложнение товаров и услуг (происходит рост необходимых персоналу знаний, объема актуальной информации);
- постоянное обновление стандартов качества и необходимость следования им (например, стандарты ISO 9000).

Частные предпосылки внедрения проектного управления на предприятии малого бизнеса:

- Трудоемкость и техническая сложность поставленной перед предприятием цели;
- необходимость в управлении несколькими ресурсами, разноплановость задач и необходимость их соединения в обобщенную систему;
- существование строгих рамок бюджета и времени исполнения заказ или производства товара;
- необходимость в быстром реагировании на изменения, происходящие в процессе основной деятельности;
- выполнение поставленных задач требует использования разноплановых знаний и специалистов.

Оценив существующие на рынке и предприятии предпосылки, менеджеры компании принимают решение о применении методов, стандартов и техник управления проектами, в случае, если большинство из них характеризуют деятельность предприятия.

В некоторых организациях внедрение стандартов управления проектами происходит так называемым эволюционным путем. Существует методология планирования этого процесса, основанная на модели зрелости Гарольда Керцнера.

Модель, разработанная Гарольдом Керцнером предполагает наличие трех основных уровней, отражающих условия, предпосылки, степень внедрения и зрелость практик управления проектами в организации[2, 3]:

1. Уровень терминологии, на котором наблюдается наличие “очагов интереса” к проектному управлению; руководителя компании и ее менеджмента формируется понимание общей полезности применения методов проектного управления.

2. Уровень общих процессов. Формируется явная потребность в планировании и распределении ресурсов, контроле сроков выполнения работ. На данном этапе становится необходимым принятие окончательного решения о методе внедрения проектного управления.

3. Уровень единой методологии. На данном уровне формируется портфель проектов и основные изменения: происходит распределение ресурсов для отдельных проектов, документируются их этапы, происходит активное обучение персонала, происходят изменения организационной структуры, совершенствование процессов управления.

После того, как руководством предприятия принято решение о необходимости проектного подхода к управлению деятельностью, то есть на втором уровне модели Гарольда Керцнера, становится необходимо выбрать метод его внедрения. На данный момент существует два основных подхода к внедрению проектного управления:

- с помощью фирм – посредников и приглашенных консультантов;
- самостоятельно, с помощью менеджеров компании.

Основные преимущества и недостатки внедрения проектного управления представленными методами приведены в таблице 1 – сравнение методов внедрения проектного управления.

Таблица 1 – Сравнение методов внедрения проектного управления

Характеристики деятельности по внедрению проектного управления	Подходы к внедрению проектного управления	
	С привлечением внешних консультантов	Собственными силами компании
Основные преимущества	<ul style="list-style-type: none"> - Бюджет утверждается на этапе подписания договора с консультантом – конкретная стоимость известна; - Для руководителей существует возможность делегировать принятие некоторых решений по внедрению консультантам; 	<ul style="list-style-type: none"> - Руководство компании имеет возможность самостоятельно утверждать бюджет внедрения, варьируя его зависимости от существующих возможностей; - Руководитель вовлечен в процесс внедрения и это дает ему возможность лучше понимать и контролировать процесс.
Основные риски	<ul style="list-style-type: none"> - Увеличение бюджета и сроков внедрения за счет недостатка контроля со стороны руководства; - При недостаточной вовлеченности руководства и персонала, по окончании работы консультантов, высок риск возникновения непонимания процесса проектного управления, 	<ul style="list-style-type: none"> - Возможно совершение ряда ошибок как при планировании, так и при реализации проекта при недостаточной информированности менеджеров о методах и принципах проектного управления.

	необходимости большого количество уточнений по работе с проектом.	
Стоимость	Как правило, менее экономичный вариант, в связи с увеличением стоимости внедрения из – за необходимости оплаты непосредственно услуг фирмы - консультанта	Более экономичный вариант, при правильном изначальном планировании бюджета
Сроки	Внедрение осуществляется в более короткие сроки, что связано в первую очередь, с наличием у консультанта опыта в проведении проектов	Более длительный срок, что связано с возможностью совершения определенного рода ошибок в планировании внедрения
Типы компаний, для которых наиболее актуален метод внедрения	Крупные компании и объединения, некоторые предприятия среднего бизнеса (как правило, имеют финансовую возможность, располагают необходимыми ресурсами, при этом практически не имея возможности полного устранения менеджеров от оперативной деятельности)	Некоторые предприятия среднего бизнеса, предприятия малого бизнеса

Таким образом, наиболее экономичным и контролируемым, но, в то же время, более длительным и рискованным для малого предприятия является метод внедрения проектного управления собственными силами компании. Сделать процесс внедрения проектного управления собственными силами компании менее рискованным и еще более управляемым становится возможным при детальном планировании данного процесса, более детальном рассмотрении каждого из этапов внедрения:

- Этап 1 – подготовительный. На данном этапе определяются цели, ключевые точки и показатели промежуточного контроля, формулируется конечный результат, которого требуется достичь.

- Этап 2 – предварительного обучения. Включает предварительный отбор сотрудников, которые будут задействованы в процессе внедрения проектного управления и реализации первых проектов, включая руководителя компании.

- Этап 3 – реализация пробного проекта. На текущем этапе организации необходимо определить проект, который ей по силам реализовать с учетом малого опыта в данной сфере и взяться за его выполнение, при этом подход к реализации должен быть максимально формализован. В ходе реализации пробного проекта основное внимание должно уделяться самому процессу проектной работы - созданию команды, процессам

групповой динамики и так далее. Все происходящее при этом также должно фиксироваться.

- Этап 4 – разработка (доработка) нормативной базы проекта и формализация процесса. Данный этап предполагает глубокую, серьезную работу по подготовке документов, на основе данных, полученных на этапе реализации пробного проекта. Результатом прохождения данного этапа должна стать нормативная документация по реализации проектов в организации, включающая: утвержденные формы типовых документов по проектной деятельности, регламент управления проектами, требования к определению целей и задач проектов, полномочия участников проектной команды и так далее.

- Этап 5 – закрепление результатов. Данный этап является логическим завершением проделанной работы по внедрению проектного управления. Организации необходимо провести анализ достигнутых результатов, сравнить их с изначально определенными целями и задачами. Кроме того, на данном этапе, целесообразно произвести соответствующие изменения в организационной структуре компании.

- Этап 6 – анализ достигнутых результатов и постановка новых целей. После закрепления результатов и нормализации деятельности организации в условиях новых правил, следует провести исследование сильных и слабых сторон организации после произведенных изменений, определить возможности для новых изменений. Для решения данных задач рекомендуется к применению SWOT – анализ [4, 5].

Описанный выше порядок внедрения проектного управления и дальнейших действий представлен на схеме 3.



Схема 3 – Порядок внедрения проектного управления и дальнейших действий

Таким образом организация перейдет в режим деятельности, которым можно назвать «постоянным совершенствованием деятельности». Данный режим позволит организации вести деятельность, нацеленную на повышение собственной эффективности, своевременно реагировать на все внешние и внутренние изменения и угрозы.

Список использованных источников

1. Б. А. Райзберг, Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — Москва : ИНФРА-М, 2007. — 495 с. — (Б-ка словарей "ИНФРА-М").

2. Керцнер, Гарольд Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости / Гарольд Керцнер. – Москва : ДМК Пресс, 2003. – 57 с.
3. Керцнер, Гарольд Стратегическое управление в компании. Модель зрелого управления проектами / Гарольд Керцнер. – Москва : Академия АйТи, 2010. – 28 с.
4. Грант, Роберт Современный стратегический анализ / Роберт Грант. – Санкт - Петербург : Питер, 2011. – С. 130 – 156.
5. Рассел, Джесси SWOT-анализ / Джесси Рассел, - Москва : Книга по требованию, 2012. – С. 28 – 50.

© Ю.И. Земенкова, 2014

УДК 33

Л.В. Идрисова, студент 4 курса Института менеджмента и экономики
Югорский государственный университет
г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация
Научный руководитель: Е.Н. Раздрокров, к.э.н., доцент

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одной из наиболее актуальных проблем является проблема привлечения инвестиций в реальный сектор экономики Российской Федерации. В этой связи успех развития национальной экономики и ее готовность ответить на вызовы глобальной конкуренции в значительной мере будет зависеть от участия коммерческих банков в формировании инвестиционного капитала, позволяющего реализовать потенциал инновационного развития государства.

Однако в действующем банковском законодательстве отсутствует понятие банковская инвестиционная деятельность.

В международной банковской практике под инвестициями понимается вложение банком средств в ценные бумаги с целью обеспечения притока средств на протяжении продолжительного времени. Инициаторами таких сделок выступают клиенты.

Анализ объемов инвестиционной деятельности кредитных организаций за период янв. 2010 – янв. 2014 показал, что финансовые вложения банков в ценные бумаги и производные инструменты неуклонно возрастают (рис.1).

Несмотря на увеличение инвестиционных вложений, в банковской сфере остается еще немало проблем для осуществления инвестиционной деятельности коммерческими банками.

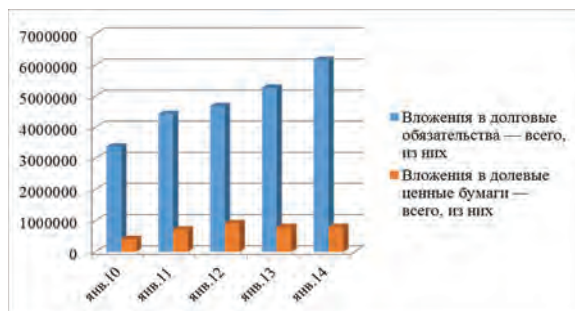


Рисунок 1 - Динамика вложений кредитных организаций в долговые и долевые ценные бумаги

К основным проблемам инвестиционной деятельности коммерческих банков относятся:

1. Высокие требования к величине собственного капитала. Многие банки не могут даже выполнить норматив достаточности собственного капитала Н1;
2. Также ограничивающим инвестиционную деятельность коммерческих банков является установление Банком России показателя Н12, регламентирующего норматив использования собственного банковского капитала для приобретения акций других юридических лиц;
3. Физические лица в основном размещают вклады на короткий срок от 1 года до 3 лет, что дает мало маневров для инвестирования;
4. Отсутствие доверия к кредитным организациям со стороны населения;
5. Невысокая инвестиционная привлекательность значительного количества современных предприятий;
6. Недостаточно сформирован рынок инвестиционных проектов. Предлагаемые проекты характеризуются недостаточной проработанностью. Банки вынуждены самостоятельно заниматься всем комплексом работ, сопряженным с проектным финансированием.

Рассмотрим структуру финансовых вложений кредитных организаций (Табл.1). Из таблицы видно, что наибольшую долю финансовых вложений занимают инвестиции в долговые обязательства РФ и субъектов РФ. И с каждым годом наблюдается положительная динамика роста. Другая ситуация с вложениями в долевые ценные бумаги.

Таблица 1 - Структура вложений кредитных организаций в ценные бумаги и производные финансовые инструменты

	янв.10	янв.11	янв.12	янв.13	янв.14
Вложения в долговые обязательства — всего, из них	3379085	441989	4 676 17	5 265 09	616288
долговые обязательства РФ и ЦБ РФ	1 051 043	176602	1	1	7
долговые обязательства субъектов РФ и органов местного самоуправления	229 643	284 300	1496289	945 076	814 109
долговые обязательства, выпущенные кредитными организациями — резидентами	289 283	365 029	223 660	98 063	131 807
долговые обязательства, выпущенные нерезидентами	663 283	718 852	408 538	492 897	410 262
Вложения в долевые ценные бумаги — всего, из них	411790	710 923	839 389	791 324	883 192
кредитных организаций — резидентов	4 594	5 694	914 400	791 634	790391
нерезидентов	33 394	50 336	10 636	8 473	5 116
прочих резидентов	354 215	587 982	78 394	82 242	94 545
долевые ценные бумаги, переданные без прекращения признания	13 814	587 982	786 591	646 076	591 672
		29 865	53 485	73 971	116 602

Начиная с января 2013 года, проявляется тенденция снижения вложений в долевые ценные бумаги. Положительная тенденция роста вложений наблюдается только для

ценных бумаг нерезидентов, что означает, что кредитные организации предпочитают инвестировать в наиболее надежные иностранные компании.

Таким образом, одной из наиважнейших задач банковского сектора является повышение эффективности осуществляемой банковским сектором деятельности по аккумулярованию денежных средств населения и организаций и их трансформации в кредиты и инвестиции.

Существенную роль в повышении эффективности действующей системы направления кредитных ресурсов в производство играет процентная политика коммерческих банков, которая должна быть построена таким образом, чтобы предоставление инвестиционных кредитов было выгодным и банку, и заемщику. Важными и перспективными направлениями кредитования, нуждающимися в развитии, являются синдицированные и ипотечные кредиты в производственной сфере.

Весьма ограниченным остается использование банками такого кредитного инструмента финансирования инвестиций, как лизинг. Для банков лизинговые операции могли бы явиться привлекательной формой размещения активов. При этом банк может выступать в роли как непосредственного лизингодателя, так и стороны, финансирующей лизинговую сделку.

Список использованной литературы:

1. <http://cbr.ru/> - официальный сайт Банка России
2. Об обязательных нормативах банков [Электронный ресурс] : Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. N 139-И (ред. от 25.10.2013). – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/>. – Загл. с экрана.
3. Инвестиционная деятельность коммерческих банков: анализ и перспективы [Текст] / И.С. Ставничая [и др.] // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №3. – С. 266-270.
© Л.В. Идрисова, 2014

УДК 330

И.Р.Ильсова, Д.Д.Еникеева
студент 2 курса ИНЭФБ; ст. преподаватель ИНЭФБ
Башкирский государственный университет
Г. Уфа, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ КАПИТАЛЕ

Человеческий капитал - это наиболее ценный ресурс современного общества, гораздо более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Проблема развития человеческого капитала связана с процессом инвестиции.

Роль человеческого капитала в современных условиях приводит к существенному повышению значимости процессов способствующих росту качества его основных элементов, главным из которых является инвестирование в производительные способности индивидуума.

Человеческий капитал можно охарактеризовать как интеллектуальные способности и практические навыки, полученные в процессе образования и практической деятельности человеком, способным к эффективному участию в процессе производства. Человеческий капитал формируется, несомненно, за счет инвестиций в повышение уровня жизни и ее качества, нравственных составляющих, интеллектуальной деятельности.[2]

Основные элементы:

1) Ресурс здоровья. Качественные характеристики здоровья определяют образ жизни носителя человеческого капитала: уровень социальной, экономической и трудовой активности, степень миграционной подвижности, приобщение к современным достижениям культуры, науки, искусства, техники и технологии, способы проведения досуга и отдыха. От уровня здоровья зависит возможность участия человека в определенных видах трудовой деятельности. Очевидно, что чем лучше состояние здоровья человека, тем дольше срок его активной деятельности, выше работоспособность и производительность труда

2) Образовательный ресурс- знания и профессиональные способности, навыки и опыт, определяющие уровень квалификации. Во многом определяется уровнем образования индивида, которое обуславливает развитие интеллектуальных способностей. Именно образование формирует рабочую силу, которая становится более квалифицированной и более производительной. 3) Организационно-предпринимательский ресурс представляет потенциал инновационно- творческой деятельности.

4) Культурный капитал. Так же развитие экономики определяется общим уровнем культурного развития работников, которое влияет на способность находить оригинальные решения научных, организационных, технологических проблем. В первую очередь, социальный эффект: повышают склонность человека к коммуникациям, создают предпосылки для более успешной профессиональной подготовки, способствуют передаче культурного достояния общества из поколения в поколение.

5) Миграция Расходы на миграцию и поиск экономически значимой информации способствуют перемещению рабочей силы на предприятия и в регионы, где труд лучше оплачивается, т.е. туда, где человеческий капитал используется продуктивнее, а цена за его услуги выше.



Рис. 1. Элементы человеческого капитала [1, С.2]

Источниками инвестиций в «человеческий капитал» служат личные сбережения и прибыль. Основной предпосылкой возникновения у индивида источников инвестиций является склонность человека к сбережениям.

Каждый компонент человеческого капитала требует определенных затрат, вложений, видов деятельности. Соответствием каждому человеческому капиталу должен соответствовать свой вид инвестиций.

Человеческий капитал формируется, прежде всего, за счет инвестиций в повышение уровня и качества жизни населения. В том числе — в воспитание, образование, здоровье, знания, предпринимательскую способность и климат, в информационное обеспечение труда, в формирование эффективной элиты, в безопасность граждан и бизнеса, а также в культуру, искусство и др. [3, с 73-74]

К слабым сторонам процесса инвестирования в развитие человеческого капитала можно отнести значительные затраты как для индивидуума, так и для общества в целом. Возможным решением может быть предоставление системы долговременных кредитов и разработки новых технологий финансирования образовательных учреждений. Концептуальной основой разработки новых технологий финансирования, согласно Концепции модернизации образования, должно стать инвестирование в развитие человеческого капитала

Человеческий капитал с течением времени не только увеличивается, но и изнашивается как физически, так и морально. Стоимость человеческого капитала в процессе бытия экономически изменяется, так как устаревают знания индивидуума, т. е. его капитал амортизируется.

Таким образом, инвестирование в развитие человеческого капитала является основополагающим фактором экономического роста страны и приносит высокую отдачу от инвестиций в будущем для индивидуума.

Список использованной литературы:

1) Инвестиции в человеческий капитал и их виды [Электронный ресурс] // URL: <http://www.econmotion.ru/nomecs-141-2.html>

2) Кузьмина Н.Г. Формирование и использование человеческого капитала на региональном уровне: Автореф. дисс. канд. экон. наук – Хабаровск, 2007 С.197

3) Тугускина Г. Оценка эффективности инвестиций в человеческий капитал предприятий // Управление персоналом, 2009, №3, С. 268

© И.Р.Ильцова, Д.Д.Еникеева, 2014

УДК 338.46+070:654.197

Исламов Ильшат Яхиевич

старший преподаватель кафедры «Математические методы в экономике» Башкирского государственного университета
г. Уфа, Россия

Бахитова Раиля Хурматовна

д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой «Математические методы в экономике» Башкирского государственного университета
г. Уфа, Россия

МОДЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ (на примере Башкирского спутникового телевидения)

Телевидение – самый крупный и развитый сегмент российской медиаиндустрии. Отечественный телерынок представлен более чем 200 телевизионными каналами и 500 операторами кабельного телевидения [3,с.17]. Медиарынок представляет чрезвычайно сложную систему. Единой модели её описания нет. В 1975 году американским медиаэкономистом Дж. Россом была предложена модель, которая носит название «Зонтичная конкуренция», для газетной индустрии [1,с.53]. Концепция Росса представляет собой, многоуровневую систему, где более высокий уровень покрывает, как зонтиком, более низкие уровни. Это проявляется как в содержании, так и в рекламе. Данная модель гибкая и легко можно адаптировать в региональный медиарынок.

Для телевизионного рынка многоуровневая «зонтичная конкуренция» имеет следующее содержание (рис. 1):

- первый уровень – общенациональные, федеральные каналы (98% население страны получают информацию от центрального телевидения);
- второй уровень – региональные и специализированные телеканалы (87% занимает региональное и местное телевидение);
- третий уровень – 54 телестудии, транслирующие в районах и городах республики (содержание с местным фокусом + местная реклама) [2].

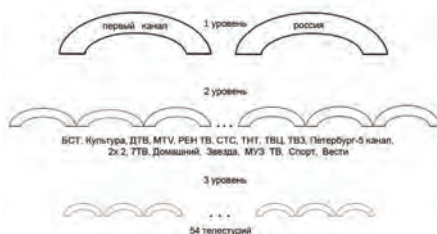


Рисунок 1 – модель «Зонтичная конкуренция»

Модель позволяет имитировать различные стратегии поведения регионального телевидения в структуре *зонтичной конкуренции*, адекватно отразить процессы функционирования системы, прогнозировать и оценить уровень конкурентоспособности телекомпании. Федеральные каналы привлекают самых значимых агентов рынка рекламы. Масштаб привлекаемых ресурсов позволяет федеральным каналам разрабатывать или приобретать качественный контент для привлечения широкого круга зрителей. У регионального телевидения возможности для рекламной деятельности ограничены, ввиду ограниченности потенциальных зрителей. Поэтому региональное телевидение вынуждено ориентироваться на более узкие классы предпочтений и интересов. Федеральные телеканалы второго уровня – это в основном специализированные телекомпании (по данным компании TNS Россия, доля специализированных телеканалов на телерынке составляет 24,7%). Тематика их вещания – детские, документальные, музыкальные, новостные, спортивные, политические, кинематографические, юмористические каналы – предназначены для целевой аудитории. Региональный телеканал, наряду с основными специализированными каналами охватывает широкий аспект информационного обеспечения, что позволяет ему удерживать значимое место наравне с устоявшимися, узкоспециализированными телеканалами на данной территории. Для успешной конкуренции с ведущими игроками второго уровня необходим комбинированный подход, включающий особенности как государственных, так и специализированных каналов. Третий уровень составляют мелкие телестудии, которые создаются в районных центрах и мелких городах. Игроки этого уровня имеют крайне ограниченный бюджет. Однако они способны оттягивать часть телезрителей у других каналов. Местные телестудии работают при поддержке местной администрации, создавая для информирования новостные блоки. Помимо этого местные телестудии организуют информационные мосты для спецрепортажей со столицы.

Разработка модели регионального телевидения позволяет учитывать основные факторы и параметры функционирования, что является основой практического управления расходами производства и повышения рейтинга телеканала.

Список литературы

1. Вартанова Е.Л. Медиаэкономика зарубежных стран: учеб. пособие. М.: Аспект Пресс, 2003. 210 с.
 2. Исламов И.Я. Развитие региональной медиаэкономики на примере башкирского спутникового телевидения // Электронный научный журнал «Экономика и экологический менеджмент». 2011. №2.: [сайт]. URL: <http://economics.open-mechanics.com/>
 3. Толоконникова А.В. Вещатели и производители программ на российском телевизионном рынке. М.: ПОЛПРЕД Справочник, 2009. 65 с.
- © И.Я. Исламов, Р.Х. Бахитова, 2014

УДК 336

Д.Ф. Касимова

доцент кафедры финансов и налогообложения ИНЭФБ
Башкирский государственный университет
Г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ликвидность организации – это наличие у неё оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, пусть и с нарушением сроков погашения, т.е. способность расплатиться с долгами в принципе.

В практике проведения финансового анализа обычно используют следующие показатели ликвидности:

- коэффициент текущей ликвидности или коэффициент покрытия;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент абсолютной (мгновенной) ликвидности.
- Коэффициент текущей ликвидности показывает, сколько рублей текущих активов организации приходится на 1 рубль текущих обязательств.

Поскольку организация погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов, поэтому, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, организация теоретически может рассматриваться как успешно функционирующая. Коэффициентом текущей ликвидности задается размер превышения. В западной практике считается, что этот коэффициент должен находиться в пределах между 1 и 2. Нижняя граница обусловлена тем, что текущих активов должно быть, по крайней мере, достаточно для погашения краткосрочных обязательств, а превышение более чем в два раза свидетельствует о нерациональном вложении компанией своих средств и неэффективном их использовании.

В российской практике в [1] было закреплено нормативное значение данного показателя равное 2, которое после отмены этого документа используется в качестве рекомендуемого значения. По нашему мнению, этот жесткий норматив коэффициента текущей ликвидности не учитывал различий организаций разных отраслей и видов деятельности – туристическая фирма и горно-обогатительный комбинат оцениваются с одной точки зрения. Поэтому считаем возможным в качестве приемлемого значения коэффициента использовать интервал от 1 до 2. Разумный рост коэффициента в динамике обычно рассматривается как благоприятная тенденция.

Однако, основная проблема при расчете коэффициента, на наш взгляд, не в величине норматива. Расчет коэффициента – это сопоставление величины денежных средств организации, дебиторской задолженности и запасов товарно-материальных ценностей, которые могут быть реализованы, с величиной долгов. Сопоставление проводится в денежной оценке и 1 рубль дебиторской задолженности или запасов принимается равным 1 рублю денежных средств. Однако согласно "эффекта ликвидационной оценки" оценка имущества, распродаваемого для погашения долгов, всегда ниже продажи при осуществлении текущей деятельности. В частности, в условиях рыночной экономики типичной является ситуация, когда при ликвидации организации выручают 40% и менее от учетной стоимости запасов.

С другой стороны, может возникнуть ситуация, когда высоколиквидные товарно-материальные ценности числятся в учете по цене приобретения пятилетней давности. В бухучете имущество организации показывается по цене приобретения (фактические затраты на приобретение, себестоимость или остаточная стоимость). Опыт работы автора аудитором позволяет отметить, что далеко не все организации соблюдают правило, по которому следует отразить в балансе ТМЦ за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей согласно [2]. Это же касается и учета финансовых вложений, дебиторской задолженности.

Между тем целям анализа ликвидности организации в большей степени соответствует оценка статей актива по рыночным ценам с учетом того, что часть дебиторской задолженности является сомнительной; часть запасов является неликвидной, не представляющей рыночной ценности, а часть числится на балансе по низким ценам приобретения, но возможна их реализация по более высоким ценам. Таким образом, при расчете коэффициента ликвидности необходима группировка оборотных средств по степени ликвидности в зависимости от конкретных условий по результатам внутреннего анализа.

При расчете коэффициента быстрой ликвидности из числителя выведена наименее ликвидная часть текущих активов – производственные запасы, поэтому этот коэффициент лишен части недостатков, присущих рассмотренному выше показателю. Ориентировочное нижнее значение этого показателя 1, однако, эта оценка также условна.

Коэффициент абсолютной (мгновенной) ликвидности – наиболее жесткий критерий. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, т.е. с краткосрочными обязательствами сравнивается величина денежных средств и краткосрочных вложений. Рекомендуемая нижняя граница показателя 0,2. В западной литературе отмечается, что желаемый минимальный остаток денежных средств на расчетном счете зависит от политики фирмы в управлении денежными средствами и их эквивалентами.

Список использованной литературы:

1. Распоряжение ФУДН при Госкомимуществе РФ от 12.08.1994 г. №31-р «Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса»
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденное приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н с изменениями от 27.11.2006 № 156н, от 26.03.2007 № 26н, от 25.10.2010 № 132н)

© Д.Ф. Касимова, 2014

ПРОБЛЕМЫ ЛИЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Лизинг является прогрессивной формой инвестирования. С одной стороны, лизинг представляет собой новый финансовый продукт, предлагаемый субъектами финансовой деятельности, а с другой — рыночный финансовый инструмент, который стимулирует оживление экономической жизни, в том числе реального сектора экономики, предпринимательской деятельности, малого бизнеса. Однако до настоящего времени потенциал лизинга в России используется недостаточно и, несмотря на увеличивающийся интерес хозяйствующих субъектов к новому рыночному инструменту привлечения капитала, до сих пор его значение недооценивается.

Лизинг как форма инвестирования обусловлен современным состоянием российской экономики. Неотъемлемой составляющей функционирования рыночной системы хозяйствования, как в нашей стране, так и за рубежом, в настоящее время является лизинговый механизм инвестирования. В нашей стране лизинг находится на стадии становления, развития, происходит достаточно быстрое расширение сфер его применения, охват лизинговыми услугами новых отраслей, регионов, секторов экономики.

Климат для развития данного финансового механизма в РФ менее благоприятен по сравнению с рядом иностранных государств. В нашей стране имеется ряд нерешенных проблем, сдерживающих развитие лизинговых отношений. Рассмотрим возможные пути решения некоторых из них.

На рынке лизинговых услуг наблюдается ужесточение конкуренции, поэтому важнейшим фактором успеха для любой лизинговой компании является доступ к дешевому долгосрочному финансированию.

Источники финансирования, которые использует лизинговая компания, говорят об уровне ее развития. Более сложные в реализации инструменты требуют от компании большего опыта на рынке заимствований. На этапе выхода на рынок лизинговые компании, как правило, используют банковские кредиты - это основной источник финансирования для лизинговых компаний. Из общей суммы кредитов, предоставленных российскими банками юридическим лицам и предпринимателям на срок выше трех лет, более 13% получают именно лизинговые компании. Постепенно развиваясь, лизингодатели могут пользоваться более сложными и выгодными инструментами финансирования. Первым шагом к их использованию у многих компаний становится выпуск векселей.

Выпуск векселей является одним из наиболее доступных источников финансирования, помимо банковского кредита. При этом организацию выпуска векселей может взять на себя тот же банк. Банки помогают лизинговым компаниям не только осуществить эмиссию ценных бумаг, но и найти покупателей. Так как банк занимается предварительным финансовым планированием уже на первоначальном этапе подготовки займа, то векселедателю предоставляется полный перечень расходов в процессе выпуска и обращения векселей, что делает этот инструмент простым и предсказуемым.

Если выпуск векселей проходит успешно, то для лизинговой компании открывается доступ к другим публичным источникам финансирования, таким как кредитные ноты,

облигационные займы. В ряде случаев компании могут оказаться привлекательными для вложений частных инвесторов или инвестфондов в их капитал (прямые инвестиции). Наконец, наиболее крупные компании способны привлекать финансирование на международных рынках капитала и осуществлять секьюритизацию активов.

Проблему недостатка квалифицированных кадров, по нашему мнению, необходимо решать путем создания в российских экономических вузах специальных узкоспециализированных направлений по лизингу, чтобы студенты более детально изучали этот механизм. Безусловно, это займет большое количество времени (подготовка программ по данным направлениям, финансирование и т.д.). Сейчас можно сделать упор на курсах по лизингу, проведении различного рода тестирований работников лизинговой сферы, проведении конференций по развитию лизинга, семинаров и т.д.

Для совершенствования лизинговых операций в банке следовало бы предусмотреть меры, применяемые Банком России. Так, представляется целесообразным дифференцировать нормы обязательных резервов в зависимости от объема лизинговой деятельности банка. В частности, банку, у которых 50% и более кредитного портфеля состоит из инвестиционных кредитов с лизингом, следовало бы стимулировать снижением для них норм обязательного резервирования в ЦБ РФ, что не противоречит Закону "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)". Высвобожденные из резервов ресурсы можно было бы направить на расширение сферы инвестиционных услуг банков, которые на данном этапе экономического развития России нужно форсировать, чтобы обеспечить экономический подъем страны и регионов.

Значительная роль в решении проблем лизинга, должна отводиться государству. Мерами государственной поддержки могут стать: разработка и реализация федеральной программы развития лизинговой деятельности в Российской Федерации; создание залоговых фондов для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества; долевое участие государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности в отдельных лизинговых проектах.

Большая часть проблем связана с относительной "молодостью" лизинговой деятельности на отечественном рынке, поэтому необходимо определенное время для их решения. Очевидно, что урегулирование правовых вопросов и установление экономически выгодных условий для осуществления лизинговых операций будет способствовать дальнейшему активному развитию лизинга в России.

© И.А. Кирсанов, А.Ю. Власенков, 2014

УДК 330

Л. В. Коваленко, к.э.н., доцент кафедры экономики
Кузбасский государственный технический университет
г. Кемерово, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Современные мировые тенденции связаны с переходом к новому типу экономического развития, основанному на непрерывном изменении и обновлении производственной базы, технологий, товаров и услуг, а инновации превращаются в его главный вектор.

«То, что с инновациями могут быть связаны какие-либо «коммерческие перспективы», было по-настоящему осознано лишь в результате промышленной революции» [5, с. 220].

Ее начало принято относить ко времени, когда в производство были внедрены паровой двигатель, ткацкие и прядильные станки, обеспечившие многократное повышение производительности труда в текстильной отрасли, являющейся базовой для Англии того периода.

Механизм развития инновационной экономики, воплощенный в инновационном цикле «исследование – разработка технологий – промышленное производство – продвижение на рынок – сбыт инновационной продукции», способствовал интеграции науки в реальную экономику. Следствием ее стало повышение интенсивности и результативности исследований, восприимчивости бизнес-структур к технологическим нововведениям [1, с. 63.].

Конкурентоспособность и позиция страны в мире в большей степени, чем прежде, зависят от возможности адаптации экономики к изменениям, которые в первую очередь связаны с уровнем технологий. Способность усваивать и применять новое знание для создания новых продуктов, роста производительности основывается на изобретательности ученых и таланте предпринимателей. Инновационная составляющая деятельности фирм в глобальной экономике стала значимым фактором обеспечения долгосрочной конкурентоспособности, наряду с борьбой за качество и постоянным усовершенствованием продуктов и процессов.

В России продолжает увеличиваться разрыв между инновациями и стратегическим предпринимательством, инвестиции в инновации существенно не возрастают и инновационная деятельность на сегодняшний день не может считаться стратегическим ресурсом экономического развития.

Экономическая отдача от инвестиций в инновации составляет при существенном риске незначительную для российского бизнеса величину – 35-50%. В результате мы имеем крайне низкую инновационную активность предприятий, которые затрачивают на инновации 0,2% от ВВП при общем объеме затрат всеми субъектами экономики страны, равном 1% от ВВП. Это ведет к нарастанию технологического отставания экономики России от ведущих стран мира, поскольку один лишь бизнес в США затрачивает на инновации 1,8% от ВВП, в Японии – 2,6%, в среднем по ОЭСР – 1,7%. [3, с. 123.]

Для возможности изменения ситуации важно выделить основные условия формирования инновационного хозяйствования. Одним из таких условий является высокая инновационная активность на всех уровнях управления. Организация, осуществляющая инновационную деятельность, называется инновационно-активной. В качестве числовых характеристик инновационной активности предприятий, отраслей, стран чаще всего используются показатели динамики патентной активности. Существуют два главных пути приближения уровня инновационной активности к оптимуму. Первый основан на создании законов, способствующих тому, чтобы изобретатели в частном порядке компенсировали в полном объеме затраты своего труда на изобретение. На любом рынке оптимум выпуска достигается тогда, когда производная полезности равна цене продукта, в данном случае изобретения. Второй способ предусматривает финансовую поддержку частных экономических агентов, вплоть до государственного финансирования институтов и лабораторий, выполняющих общественно необходимые исследования и разработки.

Не менее важным условием формирования инновационной экономики является наличие эффективной инновационной инфраструктуры, которая выступает базовой составляющей инновационного потенциала общества как фундамента инновационной экономики.

Необходимым условием формирования и функционирования инновационной экономики является интеграция бизнеса, науки и образования. Интеграция бизнеса и науки делает результаты научных исследований и разработок коммерческими,

позволяет организовать процесс инновационного производства. Бизнес выступает связующим звеном между наукой и рынком. Более того, осуществляя маркетинговые исследования, компании задают вектор развития для прикладных исследований, благодаря своему стремлению удовлетворять спрос и заняты свободными на рынке нишами. Без взаимодействия науки и образования невозможен процесс подготовки молодых специалистов для будущего производства, распространения, накопления и усовершенствования знаний.

Интеграция образования и бизнеса позволяет полностью удовлетворить спрос со стороны фирм в высококвалифицированных специалистах, а студентам, как будущим специалистам, дает уверенность в получении работы по специальности после окончания обучения и получения диплома. В то же время следует отметить, что необходимым требованием современной экономики к работнику является образование в течение всей жизни, которое также реализуется в процессе тесного сотрудничества образовательных учреждений и бизнес-структур.

Одна из главных задач – создание среды для национального бизнеса, в которой вложение инвестиций в инновации является основным способом получения высоких и стабильно растущих доходов.

Как известно, вложение инвестиций в инновационные сферы экономики не всегда способствует росту прибыли и доходов. Например, существенные инвестиции в нанотехнологии пока не дают ожидаемого результата. Поэтому справедлива постановка вопроса об эффективности тех или иных инвестиций в инновации.

Сложилась парадоксальная ситуация: много говорят и пишут о необходимости формирования и развития инновационного хозяйствования, но практически в развитии отечественной инновационной системы, то есть во внедрении новых наукоемких товаров и технологических процессов, на деле никто не заинтересован.

Видимо, отсутствуют побудительные мотивы для внедрения в производство отечественной инновационной продукции у участников инновационного процесса – конкретных представителей науки, бизнеса, государства, что оказывает отрицательное влияние на инновационную деятельность в России. По причине незаинтересованности отсутствует общественный спрос на прозрачную систему оценки качества и результатов освоения бюджетных средств. Отметим, что и сам рынок подает довольно слабые сигналы для создания условий, способствующих появлению у фирм новых технологий и их внедрения.

Ученые заинтересованы в бюджетном финансировании своей научной деятельности, но так как результаты их интеллектуальной деятельности по законодательству принадлежат государству, разработчик в лучшем случае получит авторское вознаграждение, при этом предлагаемые разработки, в большинстве своем, требуют доведения их до товарного вида, что не под силу разработчикам.

Предприятия как участники хозяйственного механизма заинтересованы в продаже своей продукции с минимальными затратами и по высоким ценам. Средства, необходимые для модернизации производства и перехода на создание новой инновационной продукции в нынешних условиях, чаще всего отсутствуют. Для предприятий выгоден быстрый производственный цикл и спрос на продукцию, что обеспечивается созданием продукции по зарубежным образцам.

В рыночных условиях фирмы при поиске оптимальной инновационной стратегии ориентируются либо на издержки (предложение), либо на покупательский спрос – они и должны рассматриваться в качестве основных обобщенных объектов политики регулирования инноваций со стороны государства [3, с. 121].

Предприятия оказываются в ситуации, когда радикальные инновации сопряжены с высокими технологическими и экономическими рисками, в то время как внутренние возможности предприятия осуществлять технические, управленческие, финансовые, маркетинговые инновации ограничены. Как следствие – российские компании предъявляют ограниченный спрос на научно-технические разработки, а емкость внутреннего рынка инновационной продукции мала.

Конкретные меры, предпринимаемые правительством, в основном нацелены на «стимулирование не инновационного спроса, а инновационного предложения» [2, с. 95.]. Как правило, в рамках инновационной деятельности преобладающим, по сравнению с предложением, является спрос на нововведения, определяющий их востребованность субъектами хозяйствования. Без этого научно-технические и технологические разработки не могут быть должным образом использованы.

Преодолеть разрыв между научной и производственной сферами можно при помощи созданной правительством системы стимулов для реального сектора, повышающих спрос на технологические инновации прежде всего. Это обеспечит создание потребности предприятий в модернизации и сформирует спрос на технологические инновации, что обеспечит расширение емкости внутреннего рынка инновационной продукции.

Как показывает мировой опыт, большой способностью к нововведениям обладает малый бизнес. Преимуществами научно-технической деятельности небольших компаний являются свобода поиска и поощрение инициативы, готовность к риску, быстрая апробация инноваций. Малые инновационные формы хозяйствования с их потенциальной гибкостью являются более приспособленными к переходным, а затем и новым индустриально-информационным условиям экономического развития.

Сегодня сотни малых инновационных предприятий работают в составе и при поддержке научных и технологических парков, инновационно-технологических центров и инкубаторов бизнеса. Российская практика последних лет показывает, что малому инновационному предприятию, развертывающему свою деятельность в научно-технической сфере, в области высоких технологий, особенно на начальном этапе его деятельности, жизненно необходима квалифицированная реальная поддержка.

Необходимо отметить при этом следующие обстоятельства. Только в условиях кооперации с крупным бизнесом малые и средние инновационные предприятия могут экономически устойчиво развиваться, используя свои положительные характеристики.

Для более эффективного использования материальных, интеллектуальных ресурсов крупных предприятий целесообразно переходить на контрактные отношения. В рамках контрактного управления возможна реализация ряда важнейших функций, в частности, передача субъектам малого предпринимательства результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, а также на льготных условиях пустующих объектов, выкуп арендуемых предпринимателями объектов недвижимости с учетом вложенных в эти объекты средств и т. д. [4, с. 26.].

Перспективным направлением в формировании и развитии инновационного хозяйствования можно считать развитие стратегического взаимодействия предприятий малого инновационного бизнеса, крупного бизнеса и государственных структур. Полезным следует признать изучение опыта формирования так называемых кластеров как формы стратегического партнерства. Конечно, не

существует единой, универсальной модели развития инновационного бизнеса, но каждый регион использует мировую практику и разрабатывает региональные проекты и программы.

Проведенный выше обзор проблем позволяет сделать определенные выводы. Кардинальные изменения системы мирохозяйственных отношений, усиление конкурентной борьбы в мировом экономическом пространстве требуют активизации научной и экономической деятельности, глубокой трансформации национального хозяйствования. Важным является создание реального партнерства всех субъектов и структур инновационной деятельности, а также стимулирование масштабного спроса на инновации в экономике.

Успешное формирование инновационной экономики в России предполагает изучение опыта стран с высокой технологической конкурентоспособностью, учитывая при этом российские условия развития. Весьма полезным является изучение опыта Японии. Она достигла впечатляющих экономических результатов во многом благодаря промышленной политике, акцентирующей внимание на проведении структурных преобразований и использовании новейших технологий. При этом были выделены ключевые приоритеты, укрепляющие и развивающие экономику.

Формирование и развитие российской инновационной экономики в значительной мере зависит от создания эффективного механизма управления практической реализацией сложных инновационных проектов как на федеральном, так и на региональном уровне. Это будет способствовать формированию и развитию мощного и емкого внутреннего рынка инновационной продукции, что даст возможность нашей стране интегрироваться во всемирный рынок, во всемирное хозяйство на основе эффективного международного разделения труда.

Частный сектор также должен быть заинтересован в реализации задач промышленной политики, ориентированной на формирование основ инновационной экономики, так как условиями укрепления позиций отечественного предпринимательства, создания и реализации конкурентных преимуществ, основанных на технологиях «экономики знаний» являются инфраструктура и НИОКР. Так как рыночные мотивации предполагают кратковременную реализацию целей, необходима система мер прямого и косвенного государственного регулирования, обеспечивающего инновационную направленность промышленного развития. Необходимо выделять приоритетные направления хозяйственной деятельности, требующие особого внимания и согласования усилий государства и бизнеса.

Список использованной литературы

1. Богачев Ю., Октябрьский А., Рубальтер Д. Механизмы инновационной экономики в современных условиях // Эконом. наука современной России. 2009. №2. С. 63-72.
2. Матвеев О. Проблемы перехода к инновационному типу экономического развития // Экономист. 2009. №8. С. 95-117.
3. Мельников В. В. Проблемы инновационной политики в России / Социально-экономические преобразования в России: сборник научных трудов. Выпуск 6/ отв. ред. проф. В.А. Шабашев. – Кемерово, 2012. 226 с.
4. Мильнер Б., Орлова Т. О государственной системе поддержки малого бизнеса // Проблемы теории и практики управления. 2013. №5. С. 22-34.
5. Скоробогатов А. «Особый путь» России и стимулирование инновационной активности // Вопросы экономики. 2009. № 2. С. 119-128.

© Л. В. Коваленко 2014

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СЕГМЕНТАЦИИ РЫНКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ

Для того чтобы добиться больших успехов в бизнесе, нужно не только производить хороший продукт и знать, что он востребован на рынке, но и представлять, какие запросы могут быть у потребителя, нужно знать на какой круг потребителей рассчитана продукция. И первым шагом на пути к этому является сегментация рынка.

Сегментом рынка в первую очередь будет являться группа потребителей. Это своего рода разделение рынка на четкие группы, на части (сегменты).

При исследовании рынка нужно рассматривать его как дифференцированную структуру, которая зависит от потребителей и товаров, что определяет понятие рыночной сегментации.

Вся логика сегментации основывается на том, что любой, даже самый лучший инновационный продукт может быть не востребован на рынке. Для некоторых покупателей будет слишком высокая цена, для некоторых слишком невзрачный вид или просто неподходящие технические параметры.

Сегментация — способ определения, во-первых, для каких групп потребителей (в отраслевом или продуктовом разрезе) предназначено данное изделие; во-вторых, какие параметры продукции имеют ключевое значение для повышения конкурентоспособности предприятия, над какими еще предстоит поработать, чтобы они в наибольшей степени удовлетворяли запросам конкретных потребителей. [1, с.1]

Только учитывая эти критерии можно будет скорректировать доли рынка для потенциальных покупателей и их запросы.

Существует несколько основных принципов, позволяющих формировать правильное представление о поведении потребителей:

- потребитель независим;
- мотивация и поведение потребителя постигаются с помощью исследования;
- поведение потребителей поддается воздействию;
- потребительское поведение социально закономерно.

При проведении сегментации крайне важно знать, что ее цель это не просто разделение на группы, а поиск целевого сегмента рынка. И от того на сколько правильно будут определены эти сегменты, зависит как будет продаваться продукция.

Существует огромное множество решений, которыми обосновывают необходимость сегментирования рынка. Однако главным аргументом следует считать тот факт, что грамотная сегментация увеличивает конкурентные преимущества компании.

В конкурентной среде при стремлении к расширению своего бизнеса любая компания может одержать победу и занять ключевые позиции только обладая глубокими знаниями о потребностях своих клиентов и потенциальных потребителей, особенно если ресурсы компании ограничены. Эти знания позволят использовать различные маркетинговые стратегии удержания сегмента и продвижения на него товаров и услуг, в большей степени удовлетворяющих потребности покупателей, чем товар конкурентов. [2, с. 63]

На сегодняшний день актуальнее всего будет осуществить переход на инновационный путь развития. В современной мировой экономики, при сложившейся расстановке сил в

сфере технологий, базой для развития любой страны будет постоянное обновление инноваций, которые должны быть направлены на увеличение производительности и конкурентоспособности. Инновационные исследования становятся неизменным критерием и основным двигателем для усовершенствования всех секторов промышленности и сферы услуг. Бесспорным является тот факт, что инновационные процессы послужат причиной глобальной трансформации и радикальным переменам в мире.

В качестве механизма сегментации можно рассматривать моделирование сегментов рынка инновационных продуктов. Очевидно, что разные потребители желают приобрести различные инновационные продукты. В качестве критериев сегментации рынка инновационных продуктов можно предложить следующие:

1. территориально-административные: страна, федеральный округ, группа регионов, регион, населенный пункт и т.п.;
2. демографические: численность, плотность населения и пр.;
3. социально-демографические: возраст, пол, размер семьи, семейное положение, уровень дохода и образования, профессия, религия, раса, национальность и др.;
4. Психологические: принадлежности к социальной страте / группе, происхождение, стиль жизни, личные качества, претензии и амбиции, поведение. [3, с. 30]

Выбор условного сегмента рынка предполагает сбор информации:

- о количестве покупателей в сегменте;
- об уровне потребления в сегменте;
- возможен ли рост сегмента;
- какие существуют средства информации в сегменте;
- какие существуют возможности распределения в сегменте;
- какие есть возможности ценообразования в сегменте;
- относительная реальная доля рынка в сегменте.

Итак, исходя из всего вышперечисленного, можно выделить основные проблемы сегментирования инновационных продуктов на рынке:

1. Выбор сегментов. Самой главной проблемой сегментации на рынке инновационных продуктов является выбор сегментов, на которые будет рассчитан новый товар. Большинство ошибок современных инноваторов заключаются как раз в неверном выборе покупателей своего товара. Ведь спрос будет отсутствовать, если ориентироваться не на тот круг потенциальных покупателей. А, как известно, отсутствие спроса может привести и вовсе к исчезновению новых товаров на рынке, такие товары так и не успеют принести пользу нуждающимся в них покупателям, потому выбор сегментации очень важен.

2. Учёт личных предпочтений покупателей. Но не только выбор сегментов имеет значение при выпуске товара на рынок, также следует учитывать и личные предпочтения покупателей, то как покупатели относятся к товару, что их в нём не устраивает, что не подходит, что они добавили бы или же переделали. Такие сведения предприятие может узнать путём опроса потребителей или же анкетирования. Для нового товара на рынке такие сведения помогут повысить необходимость товара, исправить первоначальные ошибки, а следовательно и повысить спрос. Кроме того, снизить конкуренцию между похожими товарами.

3. Учёт конкурентов. Учёт действий конкурентов также очень важен для дальнейшего продвижения на рынке. Ведь сам факт того, что они есть, говорит об каких-то упущениях фирмы. Но наличие конкурентов это не всегда плохо. Ведь новая фирма всегда может учесть опыт фирмы уже имеющейся на рынке, позволит избежать их ошибок. Опыт уже имеющихся на рынке компаний позволит новым фирмам совершенствоваться и развиваться.

4. Выбор поставщиков и контрагентов. Помимо всего этого важную роль играет выбор поставщиков и контрагентов. Ведь выбор поставщиков формирует издержки предприятия, а их экономия также входит в общую прибыль. А выбор контрагентов формирует

правильный сбыт продукции, ведь люди, продвигающие товар на рынке не могут быть отнесены на второй план.

Вышеперечисленные проблемы входят в проблемы сегментации. В современном мире инновационный рынок находит всё большее развитие, однако, инновационные продукты не всегда приживаются на рынке и находят своего покупателя. С чем же это связано? Большинство современных покупателей весьма консервативны в выборе товаров, они предпочитают использовать что-то, что проверено временем, другими людьми или же ими самими. Так не каждый рискнёт купить какой-то новый незнакомый товар, не получив при этом никакого отзыва, а основываясь лишь на рекламе. И ладно это будет какой-то недорогостоящий товар, будь то зубная паста. А если это новая машина, вряд ли потребитель потратит уйму денег на покупку «кота в мешке», скорее всего он доверится верным и проверенным маркам. Ведь каждый из нас к чему-то новому относится весьма настороженно. Преимущества новинок лишь в том, что они заменяют что-то устаревшее, то, что надоело или же уже испортилось. Но не всегда своими качественными характеристиками они могут придти на замену тому старому. Именно в этом заключается задача инноваций, не просто внести что-то новое, но сделать это лучше, полезнее и проще. Ведь также существует число потребителей, желающих идти в ногу со временем, которые специально следят за новыми продуктами, чтобы оказаться в числе первых и продвигать их в последующем на рынке. Именно на таких покупателей должны обращать внимание производители новых товаров. Потому большую роль играет знание и учёт сегментов и потребностей покупателей в данной инновационной сфере. Как-никак, не принимая во внимание наших потребителей и их запросы невозможно произвести товар пользующийся спросом, приносящий пользу человечеству, а производителям прибыль. Ведь, прежде всего удовлетворение покупательских потребностей является целью любого предприятия. А стремление к этой цели позволяет решить все проблемы и трудности на пути её осуществления.

Список использованной литературы

1. Хруцкий В.Е. Критерии выделения сегментов рынка. Элитариум, 2008, с. 1.
2. Ростовцева И.Ф. Проблемы сегментирования рынка. Вестник АГТУ, №3, 2004, с.63-67.
3. Коваженков М.А., Бганцева Я.В. Управление маркетинговой системой инновационных продуктов. Креативная экономика, № 12 (36), 2009, стр. 28-33.

© А.А. Колбасина, Е.В. Матвеева, 2014

УДК 65.011.1

А.С.Корнилова, аспирант Самарский государственный аэрокосмический университет
г. Самара, Российская Федерация

С.С.Корнилов, к.э.н., руководитель управления развития межотраслевых комплексов
министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области

УПРАВЛЕНИЕ ЛОКАЛЬНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ НА ПРИНЦИПАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Экономическая система представляет собой совокупность всех экономических процессов, происходящих в обществе, в основе которых лежат отношения собственности и набор определенных хозяйственных механизмов. Ключевым параметром любой экономической системы является процесс создания добавленной стоимости. В качестве базовой единицы в этом процессе выступает конкретное предприятие с собственной

внутренней системой создания добавленной собственности, завязанной на производственный процесс, систему поставок и сбыта.

Таким образом, предприятие является локальной экономической системой, в основе которой лежат собственные хозяйственные механизмы.

Традиционно одним из ключевых драйверов развития предприятия является «эффект масштаба», т.е. наращивание материально-технической базы предприятия для поддержания соответствующего технического уровня и объемов производства, которые позволяют добиваться снижения себестоимости продукции за счет экономии на условно-постоянных издержках.

Наращивание объемов производства может сопровождаться повышением роли автоматизации в производственном процессе, применением новых технологий, увеличением экологической нагрузки на предприятие и окружающую среду, сокращением (выводом) «социальных» активов предприятия и другим.

Вместе с тем, сегодня развитие любой экономической системы, в том числе локальной на уровне предприятия, должно идти в принципиально новом глобальном контексте. Глобализация экономики, изменение климата, дефицит стратегических ресурсов, перенаселенность, бедность, деградация почв и многие другие, так называемые СТЭСС-факторы, сегодня являются теми драйверами, которые будут определять будущее развитие экономики, которые уже определяют текущее развитие [1].

В этих условиях предприятиям необходимо корректировать свои стратегические устремления в соответствии с этими драйверами.

В последние годы в качестве некоторой общемировой и универсальной концепции развития предлагается концепция устойчивого развития. Кратко суть этой концепции сводится к следующему. Устойчивое развитие это процесс или условие, при котором природная, социальная и экономическая системы сосуществуют в балансе и процветают бесконечно долго. На уровне конкретного предприятия концепция устойчивого развития реализуется посредством методологии «фабрики будущего», которая формулируется как производство, основанное на применении инновационных методов и новых технологий с использованием возобновляемых ресурсов. При этом должен соблюдаться баланс трех сфер предприятия: социальной, экономической и экологической.

Существует множество дефиниций устойчивого развития, поэтому здесь на них подробно останавливаться не будем. По-мнению авторов, наиболее полным и точным определением является определение, данное Владимиром Писаревым [2].

Современное предприятие, желая быть конкурентоспособным в долгосрочной перспективе, за основу планирования своей хозяйственной деятельности может взять принципы устойчивого развития. Это означает, что нужно создать или реформатировать процессы на предприятии таким образом, чтобы оно производило с использованием материалов будущего безотходные и безэмиссионные продукты и услуги будущего для потребностей будущего. Кстати, в этом и лежит философия «фабрики будущего» [3].

Модель устойчивого развития базируется на трех взаимосвязанных и сбалансированных составляющих: экономической, социальной и экологической. В разных странах на разных этапах экономического развития каждая из составляющих имеет свой приоритет и вес. Попробуем сформулировать некоторые возможные модели устойчивого развития, снабдив их примерами стран.

Модели формулировались на основе анализ статистической информации по группе из 70 стран мира в разрезе следующих показателей (рисунок 1):

1. Экономических [4]:

- a. Рейтинг страны по показателю «Макроэкономическая стабильность» индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (Global Competitiveness Index).

- b. ВВП на душу населения по паритету покупательной способности в долл. США.

- c. Доля промышленного производства в ВВП в 2012 году (GCI).
- d. Доля услуг в ВВП в 2012 году (GCI).
- 2. Экологических [5]:
 - a. Производство опасных отходов в 2008 году.
 - b. Производство муниципальных отходов в период с 2005 по 2009 годы.
 - c. Площадь покрытия территории страны лесом в 2010 году.
 - d. Различные выбросы (CO₂, оксид азота, диоксид серы) с 2007 по 2009 годы.
- 3. Социальных [6]:
 - a. Индекс развития человеческого потенциала в 2013 году по версии ООН.

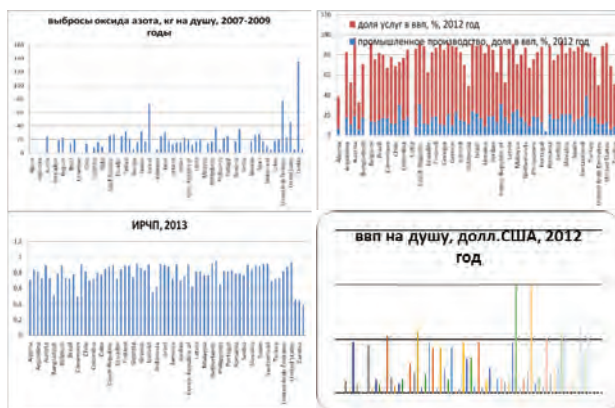


Рисунок 1 – Пример аналитических диаграмм

Модель, основанная на преобладании экономической составляющей. Здесь экономический рост одобряется, поскольку он стимулирует технический прогресс, необходимый для замены ограниченных естественных ресурсов неограниченными искусственными. Для этой модели характерно стремление освобождения рынка от государственного регулирования, что должно стать вместе с научными достижениями залогом успеха в борьбе с экологическим кризисом. Социальная составляющая здесь наименее значима (рисунок 2).

Такую модель устойчивого развития в качестве основы, в большей степени, принимают быстроразвивающиеся страны. Примером может служить Китай.



Рисунок 2 - Диаграмма приоритетов модели устойчивого развития с преобладанием экономической составляющей (быстроразвивающиеся страны)

Зеркальным отображением китайской модели устойчивого развития является российская модель (рисунок 3), которая отражает развитие многих развивающихся стран.

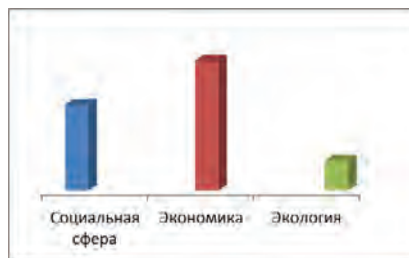


Рисунок 3 - Диаграмма приоритетов модели устойчивого развития с преобладанием экономической составляющей (развивающиеся страны)

Она характеризуется сильной экономикой, но с недостаточным темпом экономического роста и заявленной социальной ориентированностью нашего государства. Социальная компонента устойчивого развития в России насыщается сейчас государственным финансированием (например, повышение заработной платы бюджетникам). Но развитие социальной инфраструктуры и услуг все еще недостаточно. Поэтому, наряду с экономической, социальная составляющая приоритетна. Экологический аспект сейчас отходит на третье место. Это, скорее всего, связано с тем, что экологическая проблема не стоит перед Россией так остро: экосистема нашей страны на 65% естественна, тогда как, например, в Китае на 25%, в США на 5%, а в Индии всего на 1%.

Модель, основанная на преобладании социальной составляющей. Преобладание социальной составляющей в данной модели развития объясняется не ее силой, а слабостью, многочисленными брешами в инфраструктуре. Это в значительной степени усложняет усиление экономического блока, приоритетность которого выдвигается на второй план. В свою очередь, повышение темпов экономического роста с одной стороны может помочь преодолеть экономическую отсталость, являющуюся причиной многих социальных проблем; с другой стороны, безграничное наращивание экономического потенциала может привести к усилению воздействия человека на окружающую среду, её загрязнению. Экологические потребности, в том числе минимизация экологического ущерба от индустриализации, в виду неудовлетворения элементарных материальных запросов, не осознаются как приоритетные, хотя, они, несомненно, важны для обеспечения безопасности (рисунок 4).

Такая модель устойчивого развития преобладает в «бедных» странах. И в качестве примера, можно привести Африку. Где серьезные социальные проблемы и не созданы экономические условия для их решения.



Рисунок 4 - Диаграмма приоритетов модели устойчивого развития с преобладанием социальной составляющей

Модель, основанная на преобладании экономической и социальной составляющих. Данное восприятие устойчивого развития представляет страны с сильной экономической и социальной инфраструктурой. Отсутствие объективно значимых политических, экономических и технологических ограничителей создает благоприятные условия для усиления и приоритетности третьего компонента - экологии. И уравнивания всей модели устойчивого развития в целом. Однако, по тем или иным причинам экологическая составляющая все ещё на третьих ролях. А интересы экономики все-таки преобладают над социальной сферой. Это развитые страны, страны «экономоцентризма» (рисунок 5). Например, США. Устойчивое развитие здесь, прежде всего возможность и способ поддержания дальнейшей технологической модернизации, и соответственно, условие выхода на качественно новую ступень развития. Например, США имеют позитивный опыт использования научных достижений в рамках «зеленой революции», но это является, скорее всего, технико-экономическим решением, а не олицетворением устойчивого развития.



Рисунок 5 - Диаграмма приоритетов модели устойчивого развития с преобладанием экономической и социальной составляющих (развитые страны)

Социальная инфраструктура, хотя и является сильной, имеет свои бреши, например, нелегальные мигранты, население без желания и стимулов работать.

И, наконец, наиболее близкие к сбалансированной модели устойчивого развития, это модели устойчивого развития в Скандинавии. Речь идет о «скандинавской модели» социополитического и экономического управления регионом и странами, входящими в него [7]. В основе представления скандинавских стран об устойчивом развитии лежит три блока (по факту четыре), образующих это понятие, а именно устойчивость окружающей среды, экономический успех и социальная стабильность. В экономическом блоке особый акцент делается на устойчивых инновациях.

Еще десятилетие назад идея устойчивого развития была иллюзорна, не имела никаких перспектив для своего развития. А сейчас, это некогда абстрактное понятие, начинает насыщаться конкретным содержанием и переходит из сферы политики в сферу практики, вплоть до уровня конкретного предприятия.

Вместе с тем, предприятию заведомо сложно одновременно модернизироваться по трем ключевым направлениям устойчивого развития. Сейчас, при реализации модели устойчивого развития, видимо, нужно использовать тянущий принцип развития. То есть экономическая компонента «тянет» остальные компоненты до своего уровня для достижения баланса.

Таким образом, для современных предприятий существует два горизонта планирования своей хозяйственной деятельности. Первый горизонт – среднесрочный и планирование здесь осуществляется, исходя из страновой модели приоритетов устойчивого развития. Т.е., например, для российских предприятий первым образом необходимо в полной мере реализовать экономический блок, а именно:

- снижение себестоимости и повышение прибыльности,
- обеспечение экономического роста,

- активизация исследований и разработок,
- повышение энергоэффективности.

Второй горизонт планирования – долгосрочный. Здесь необходимо параллельно реализовать два оставшихся блока:

- в рамках социального: бизнес-этика, соблюдение конкурентных условий на рынке, соблюдение прав работников,
- в рамках экологического: организация эффективного экологического менеджмента, развитие рециклируемого производства, обеспечение экологических норм и стандартов.

Все вышеперечисленное должно в конечном итоге быть направлено предприятием на один результат: создание продуктов, чья потребительская стоимость превышает производственные затраты. Достичь этого возможно только путем совершенствования системы создания добавленной стоимости на предприятии, которая должна базироваться на надежной фундаментальной основе и такой основой является концепция устойчивого развития.

Список используемой литературы:

1. Корнилова А.С., Корнилов С.С., Абрамова И.Г. «Фабрика будущего» - инструмент конструирования инновационной экономики будущего// Известия Самарского научного центра Российской академии наук, т. 15, №6 (3), 2013, С. 817-819.
2. Писарев В. Глобальный биосферный кризис//Международные процессы. 2003. №3. С. 3.
3. Fabrik der Zukunft. Информационный ресурс австрийского Федерального Министерства транспорта, инноваций и технологии [Электронный ресурс]: офиц. сайт. Режим доступа: <http://www.fabrikderzukunft.at/>.
4. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2013–2014. Full Data Edition [Электронный ресурс]: офиц. сайт. Режим доступа: www.weforum.org/.
5. United Nations Statistics Division Environmental Indicators [Электронный ресурс]: офиц. сайт. Режим доступа: <http://unstats.un.org/unsd/environment/qindicators.htm>.
6. The 2013 Human Development Report – «The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World» 127–130. HDRO (Human Development Report Office) United Nations Development Programme [Электронный ресурс]: офиц. сайт. Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/2013-report>.
7. Canadian Business Ethics research network. Scandinavia – A model for Sustainable Competitiveness [Электронный ресурс]: офиц. сайт. Режим доступа: <http://cberblog.ca/2012/08/sustainable-competitiveness-scandinavia>.

© А.С.Корнилова, С.С.Корнилов, 2014

УДК 332.145

П.В. Кривичкин, доцент Уральского гуманитарного института,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

Ж.Р. Скребкова, доцент Уральского гуманитарного института,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

Современная экономика, несомненно, определяется развитием информационных инновационных технологий и мощной производительной силой, которая включает в себя

как производственные мощности, так и трудовые ресурсы. Однако важнейшим фактором развития становится правильное определение социально-экономического потенциала. Взвешенный анализ существующих потенциалов региона позволит принять правильное управленческое решение и получить максимальный социально-экономический эффект для территорий.

По мнению М.Т. Шафикова потенциал необходимо рассматривать как совокупность параметров, обуславливающих наличие у систем определенных возможностей, способностей, а также ресурсов для осуществления тех или иных усилий, связанных с сохранением существующего состояния, его изменением или преобразованием.

В современных экономических условиях социально-экономический потенциал учитывается на всех уровнях управления, в частности, на федеральном и региональном уровне, на уровне предприятия и высшего профессионального учебного заведения. Таким образом, социально-экономический потенциал определяет степень развития экономической системы региона, как в целом, так и каждого ее элемента.

Потенциал региона это сложная совокупность взаимосвязанных, взаимодополняющих и взаимоопределяющих элементов, которая включает в себя по уровню своей значимости:

- интеллектуально-образовательный потенциал, определяющий инновационные и научно-технические факторы развития экономики, основывающийся на высоком образовательном уровне трудовых ресурсов региона;
- кадровый потенциал, учитывающий масштабы и качественные факторы трудовых ресурсов, такие как квалификация, здоровье, структура и т.п.
- инновационный потенциал, определяющий научно-технические факторы развития экономической системы региона;
- производственно-инвестиционный потенциал, который позволяет реализовать инновации, созданные высококвалифицированными трудовыми ресурсами на основе интеллектуально-образовательного потенциала;
- потенциал природных ресурсов и полезных ископаемых;
- экологический потенциал, учитывающий уровень экологического благополучия территории, а также ее рекреационные возможности;
- потенциал инфраструктуры и систем связи.

Несомненно, только максимально полное и эффективное использование всех перечисленных потенциалов способно дать необходимый экономический и социальный эффект развития региона.

В условиях современного развития, в первую очередь, необходимо обратить внимание на интеллектуально-образовательный потенциал, который способен создать особую среду и при сравнительно небольших затратах в короткое время создать инновационный климат в регионе. Это позволит реализовать инновационные наработки на практике и вывести экономику региона на новый технологический и экономический уровень, а также включиться в процесс перехода к шестому технологическому этапу. В этой ситуации чрезвычайно важно использовать потенциал высших профессиональных учебных заведений.

Реализация потенциала, связанного с предоставлением образовательных услуг, позволит повысить кадровый потенциал региона, однако при этом необходимо учитывать структуру профессионального состава, осуществляющего подготовку кадров. Содержание образования и полученные компетенции должны максимально соответствовать потребностям рынка труда и запросам реализуемых инновационных проектов.

Образовательный потенциал высших образовательных учреждений включает в себя, в первую очередь, мощный учебно-методический комплекс способный в различных формах обучения (очной вечерней, заочной и дистанционной) сформировать достаточный уровень

профессиональных знаний и компетенций. Новый тип выпускника предполагает не только обладание современными знаниями, но и высокой профессиональной мобильностью к самообучению и повышению своего профессионального уровня. Это позволит выпускникам высших профессиональных учебных заведений быстро изменять содержание полученных знаний и компетенций в соответствии с требованиями регионального рынка труда. Следует отметить, что особый интерес в части повышения профессионализации имеет дистанционная форма обучения.

В современных условиях основой обучения становится существующий информационный потенциал образовательных учреждений, в котором информационное пространство наполнено определенным объемом знаний, поэтому важно научиться эти знания отбирать, воспринимать, осмысливать и превращать в профессиональные.

Вторым по значимости является научно-исследовательский потенциал высших профессиональных образовательных учреждений, который характеризуется высокой квалификацией преподавательских кадров (докторов и кандидатов наук), имеющих значительный опыт в научных исследованиях и практических разработках, а также обладающих креативным мышлением и способных вести научные исследования с выходом на инновационные технологии в интересах региона.

Кроме этого, полученные в результате исследований новые знания могут быть использованы для подготовки студентов. Таким образом, региональный рынок труда получает возможность подготовки выпускников, обладающих современными знаниями, творческим мышлением, а также мобильных и способных к самообучению. При этом практические навыки будут формироваться гораздо быстрее при условии понимания происходящих процессов. Используя потенциал высших образовательных учреждений, региональный рынок труда получает трудовые ресурсы совершенно нового качества, что позволяет активнее использовать их в инновационных региональных проектах.

Одним из важнейших потенциалов высших образовательных учреждений, также являются финансовые ресурсы. Источником финансирования высшего образования является федеральный бюджет и средства самих учащихся, которые уже сейчас в некоторых ВУЗах составляют более половины доходов государственных учебных заведений. Негосударственные высшие учебные заведения полностью осуществляют свою деятельность за счёт средств обучающихся.

Таким образом, создание экономических условий регионами для эффективного использования представленных ресурсов за счёт различных предпочтений позволит повысить стимулы для реализации образовательного и научного потенциала, что в конечном итоге усилит интеллектуально-образовательный, кадровый и инновационный потенциал региона. Осознание тесной взаимосвязи потенциала высших профессиональных образовательных учреждений и региона будет способствовать социально-экономическому развитию территорий.

© П.В. Криночкин, Ж.Р. Скребкова, 2014

УДК 336

А.О.Кротова, магистрант 2 курса факультета Бизнеса и управления
НОУ ВПО «Гуманитарный Университет», Г. Екатеринбург, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ В РОССИИ: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ

Аннотация: в статье рассматривается текущее положение дел в российской платежной системе, возможные перспективы и пути ее развития, а также связанные с этим проблемы и способы их решения.

Ключевые слова: национальная платежная система, пластиковые карты, международные платежные системы Visa International и MasterCard Worldwide, универсальная электронная карта, технологическая платформа.

В современном мире и современной системе денежного обращения безналичные деньги как средство оплаты товаров и услуг становятся одним из самых популярным, удобным и динамично развивающимся инструментом расчетов. Все больше людей в мире, в том числе и России, используют пластиковые карты ежедневно для оплаты продовольственных товаров, совершения покупок он-лайн, в путешествиях и пр.

В России процент использования пластиковых карт как средства платежа значительно меньше, чем в странах Европы и США, что говорит о больших потенциальных перспективах рынка пластиковых карт в нашей стране. Так в США и Европе 90% населения используют карты для расчетов и покупок, в России по информации Левада-центр на август 2013 года 58% россиян имеют банковскую карту, большинство (89%) держателей карт используют их для снятия наличных, рассчитываются картой за покупки в магазинах внутри страны 39% респондентов, пополняют свой счет наличными с помощью карты 20%, столько же используют карты для оплаты счетов и коммунальных услуг, а 6% граждан России используют карту для оплаты товаров и услуг в сети Интернет.[1]

На сегодняшний день выпуск пластиковых карт российскими банками осуществляется на базе двух международных платежных систем - Visa International и MasterCard Worldwide. По результатам исследований британской компании Retail Banking Research (Рисунок 1), в настоящее время доля платежной системы Visa на российском рынке достигает 60%, MasterCard - 35%.

На рисунке 1 представлены крупнейшие международные платежные системы в мире.

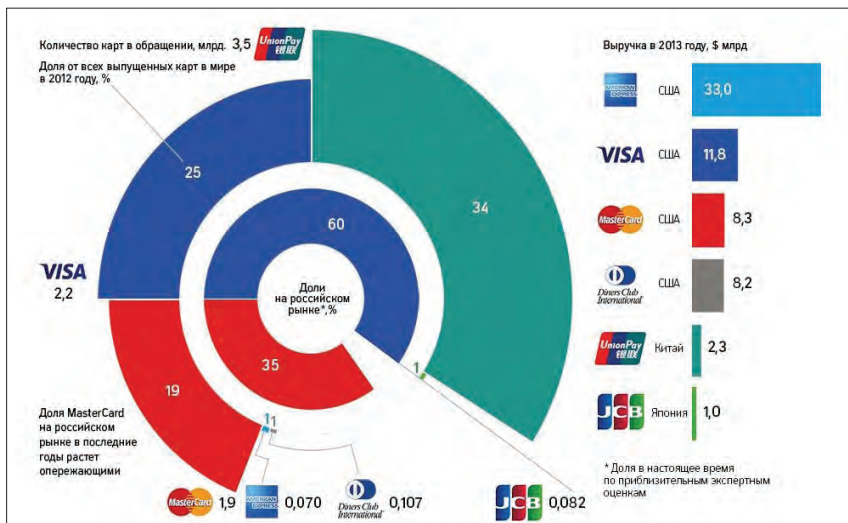


Рисунок 1. Рынок международных платежных систем .[2]

Из рисунка 1 видно, что на российском и международном рынках преобладают платежные системы США, Китая и Японии, национальной альтернативы им в Российской Федерации пока нет. Поэтому, в целях развития национальной платежной системы (НПС), совершенствования ее инфраструктуры, внедрения инновационных технологий расчетов и

обеспечения полномасштабного наблюдения и контроля со стороны государственных структур и Банка России за НПС в 2011 году был принят Федеральный закон № 161-ФЗ "О национальной платежной системе".

Настоящий закон ставил своей целью в том числе создание российской платежной системы по аналогии с вышеупомянутыми международными.[3] Но, фактически с момента принятия данного закона государством не предпринимались конкретные шаги по достижению этой цели.

Однако, ряд коммерческих компаний в это время запустили свои проекты по созданию в некотором роде «единого расчетного пространства», например, такие УЭК, Union Card, Объединенная расчетная система.

- УЭК – универсальная электронная карта, позиционируется как аналог удостоверения личности в электронной среде и инструмент для осуществления платежей, открывающий доступ к государственным, муниципальным и коммерческим услугам в электронном виде.[4]

- Union Card - российская межбанковская платежная система, в состав которой входит около 300 финансовых учреждений, позволяет пользоваться услугами в сетке Union Card, а также снимать наличные в данной системе на территории РФ.[5]

- Объединенная расчетная система (ОРС) - оператор и расчетный центр платежной системы ОРС, объединяющий сеть банкоматов, пунктов выдачи наличных и оплаты услуг более 160 российских кредитных организаций.[6]

Если в первых двух примерах идет речь о выпуске платежных карт, то в последнем выпуск карт не производится самой системой, она лишь объединяет различные банки в единую сеть.

Актуальность создания национальной системы пластиковых карт (НСПК) на государственном уровне возникла вновь, уже в 2014 году, в связи с приостановлением банковских операций по картам некоторых банков платежными системами Visa и MasterCard. В связи с этим, в марте 2014 года по инициативе Центрального Банка РФ были собраны участники рынка электронных платежей и карт, а также представители Министерства финансов РФ, чтобы обсудить будущее и возможные пути развития национальной платежной системы.

По результатам обсуждения были оглашены предварительные варианты дальнейшего хода событий. Так на первом этапе предлагается определить статус оператора НСПК как некоммерческой организации, расходы на создание распределить между Центральным Банком и участниками проекта, функцию расчетного центра Банк России возлагает на себя. Среди действующих платежных систем эмитентами платежных карт выступают - УЭК, Union Card и Золотая корона, но наиболее широкой инфраструктурой обладает платежная система УЭК. Поэтому одно из основных предложений в рамках проведенного обсуждения было задействовать платежное приложение УЭК - ПРО100. Автор отмечает, что ПРО100 это совместный проект ОАО «УЭК» и ОАО «Сбербанк России». Далее, чтобы национальная платежная система эффективно развивалась, Центральным Банком РФ предлагается перевести расчеты по заработным платам работников бюджетных учреждений, военнослужащих, госслужащих, государственных корпораций, а также и Банка России на карты НСПК. Таким образом, планируется, что через НСПК ежегодно будут проходить сотни миллиардов рублей.

Возможно, что указанные предполагаемые действия Центрального Банка России как основного регулятора российской платежной системы и приведут к созданию конкурентоспособной и эффективной национальной, а впоследствии международной платежной системы. Но, на данный момент имеется ряд важных факторов, замедляющих

развитие в данном направлении. В первую очередь, это несовершенная законодательная база, 161 Федеральный закон принят относительно недавно и требует доработки в соответствии с современными реалиями с точки зрения его применения и наличия терминологии и юридических действий, связанных с технологическим развитием платежных систем. На доработку и внедрение поправок в закон понадобится время, а также реальный опыт, чтобы выявить существующие проблемы и юридические «пробелы». Отчасти данный вопрос можно решить, прибегнув к международному законодательному опыту в этой области.

Следующая проблема уже обозначена участниками рынка пластиковых карт – это отсутствие устраивающей все стороны платформы для создания НСПК. Многие участники рынка уже прокомментировали возможное использование ПРО100 в качестве технологической платформы – данный выбор является несправедливым и ведет к неконкурентоспособности коммерческих банков по отношению к Сбербанку России. В случае принятия решения сделать национальную платежную систему на основе ПРО100, фактически банки должны будут вести расчеты через Сбербанк, что не будет способствовать полноценному развитию НПС в условиях конкуренции. Поэтому Банку России необходимо создать свой общенациональный бренд и организовать платежную систему на своей базе, с нуля, что даст ей больше шансов в дальнейшем выйти на глобальный уровень.

Так, или иначе, по мнению автора, создание национального аналога платежным системам Visa и MasterCard в России в ближайшем будущем быстрыми темпами невозможно, но движение в этом направлении целесообразно начать как можно раньше. Для этого необходимо оперативно решить вопросы с законодательной и технологической баз, на основе которых будет строиться будущая национальная платежная система.

Список использованной литературы:

1. <http://www.levada.ru/>
2. <http://www.rbrlondon.com/>
3. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ "О национальной платежной системе".
4. <http://www.uecard.ru>
5. <http://www.ncc-uc.ru/>
6. <http://www.ors.ru/>

© А.О. Кротова, 2014

УДК 338.2

Р.В. Кузнецов, студент 5 курса кафедры стандартизации, сертификации и технологического менеджмента

Ф.Р. Мифтахутдинова, к.п.н., доцент кафедры стандартизации, сертификации и технологического менеджмента

Казанский национальный исследовательский технический университет
им. А.Н. Туполева – КАИ, г. Казань, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА КАЧЕСТВО

Конкурентоспособность любого предприятия, независимо от его размеров, организационно-правовой формы и сферы деятельности, зависит в первую очередь от

качества продукции, а также соотношения цены и качества. Как известно, цена товара определяется затратами на его производство. От затрат зависит будущая прибыль предприятия. Чем выше прибыль, тем больше средств направляется на расширение, техническое перевооружение производства, разработку и внедрение новых видов продукции. Следовательно, важнейшим условием развития и расширения предприятий является эффективное управление затратами на производство продукции.

Под управлением понимается целенаправленное воздействие субъекта управления на его объект для достижения определенных результатов. Следовательно, управление затратами – это воздействие на них с целью улучшения результатов деятельности предприятия, достижения высокого экономического результата [1, с.12].

Развитие концепции Total Quality Management – TQM (Всеобщее управление качеством), внедрение международных стандартов ИСО серии 9000 подчеркивают актуальность проблемы управления затратами на качество.

Если говорить об экономической стороне менеджмента качества в стандартах ИСО серии 9000, она представляет собой, как рекомендацию по улучшению деятельности (ИСО 9004), так и требования к системе менеджмента качества, выполнение которых в организации обязательно (ИСО 9001). Формирование и использование процессной модели в соответствии с требованиями стандартов ИСО серии 9000 принесут наиболее ощутимые результаты и выгоды для предприятия в том случае, когда процессы будут оцениваться не только с точки зрения достижения результатов, но и с точки зрения эффективности процессов менеджмента в организации. Стандарты ИСО 9000 рассматривают в качестве неизменной цели организации - постоянное улучшение деятельности. Как указано в примечании к термину "постоянное улучшение", улучшение качества может относиться к любым аспектам, таким как результативность, эффективность или прослеживаемость.

Требование к учёту и анализу затрат на качество в явном виде присутствовало в старой версии стандартов ИСО серии 9000. Это требование было изложено в ИСО 9004–94, но было не обязательным, а рекомендуемым. В новой версии стандартов ИСО серии 9000 этот элемент вообще отсутствует в явном виде. Имеются только рекомендации в ИСО 9004 по управлению финансовыми ресурсами для достижения целей организации. Это можно объяснить тем, что экономика качества – внутреннее дело организации. Для заказчика важна конечная цена на продукцию, которую устанавливает не конкретный изготовитель, а рынок, которому присущи переизбыток товаров и услуг, конкуренция.

До недавнего времени работы по управлению затратами в лучшем случае сводились к сбору и анализу явного брака в производстве и эксплуатации продукции. Остальные непроизводственные затраты и потери скрывались в накладных расходах, не позволяя тем самым проводить анализ и предпринимать эффективные действия по их снижению. Основной причиной данной ситуации является то, что управление затратами на качество – не обязательное требование, а лишь рекомендуемое. В связи с этим в современных условиях одной из первоочередных задач любого предприятия является создание собственной системы управления затратами на качество, которая позволяла бы определить цену приемлемую для покупателя и исследовать возможность реализации по данной цене продукции высокого качества. Умелое управление затратами позволяет максимально, эффективно использовать и экономить ресурсы, получая при этом большую отдачу от них [2, с.4].

На предприятиях, в зависимости от производимой продукции, его масштабов, могут применяться различные методы управления затратами: директ-костинг, абзорпшн-костинг, стандарт-кост, таргет-костинг, кайзен-костинг и др. Методы управления затратами, относящиеся как к стратегическому, так и к оперативному управлению, достаточно

разнообразны по своему содержанию, различны по своим целям и особенностям применения

Для того, чтобы эффективно управлять затратами предприятия, необходимо применять экономически обоснованную классификацию затрат по определенным признакам. Классификация способствует не только объективному учету и планированию затрат, но и более точному их анализу, а также выявлению определенных соотношений между отдельными видами затрат, исчислению степени их влияния на уровень себестоимости и рентабельности. Их выбор обусловлен, в первую очередь, целями управления и наличием условий для применения.

Список использованной литературы:

1. Гомонко Э.А., Тарасова Т.С. Управление затратами на предприятии: Учебник. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.
2. Гончарова Э.А. Управление затратами и результатами деятельности предприятия : учебное пособие – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 82 с.

© Р.В. Кузнецов, Ф.Р. Мифтахутдинова, 2014

УДК 338.27

Л.Э. Куприянова, студентка 5 курса экономического отделения
Набережночелнинский институт (филиал) КФУ
г. Набережные Челны, Российская Федерация

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ ООО «ГД Челны-Хлеб»

Важную роль в экономике Российской Федерации играет пищевая промышленность. Это одна из основных отраслей, которая привлекает как зарубежных, так и отечественных инвесторов для капиталовложений. Развитие пищевой промышленности одно из приоритетных направлений. Рассмотрим перспективу развития предприятия ООО «ГД Челны-Хлеб».

Около 35 лет стабильно и экономически эффективно производством хлебобулочных и кондитерских изделий занимается компания «Челны-Хлеб», - владелец торговой марки «Тортугалия». Уникальное предприятие работает по технологии полного цикла: от выращенного в поле зерна до вкусного свежего хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий в красивой упаковке, которые через собственную торговую сеть и магазины города поступают в каждый дом.

Основной задачей, решаемой при проведении любого статистического исследования, является определение объективных закономерностей развития социально-экономических явлений и процессов на основе анализа динамической информации.[1, с.6] Статистические модели, построенные на основе временных рядов социально-экономических показателей, позволяют применять математико-статистические методы для описания закономерностей развития объектов экономики как в прошлом, так и в будущем. [1, с.6] Временной ряд есть последовательность, в которой каждое значение содержит в себе прошлое для последующих состояний[1, с.6].

В данной статье по статистическим данным предприятия был проведен анализ и составлен прогноз в пакете STATISTICA 8.0. Статистические данные включают в себя

ежемесячные продажи товаров в течении 5 лет (с 2009 по 2013). С помощью процедуры ARIMA & autocorrelation functions построим модель прогноза.

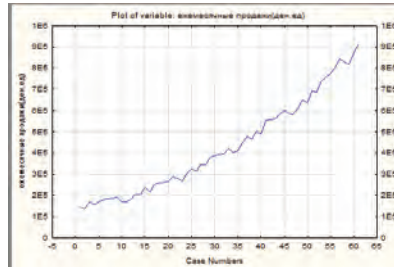


Рисунок 1 – График временного ряда

На графике однозначно определяется возрастающий тренд. Для большей стабильности ряд прологарифмируем и построим графики автокорреляционной функции и частной автокорреляционной функции.

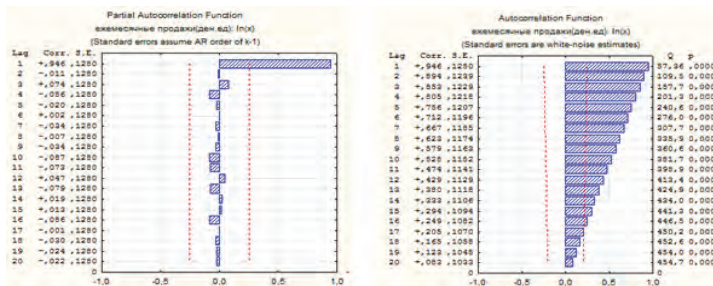


Рисунок 2 – График ЧАКФ и АКФ

АКФ показывает периодическую зависимость, а ЧАКФ имеет выброс на 1 лаге. Для удаления зависимости преобразуем ряд, чтобы каждый член ряда был равен разностям между соседними членами прологарифмированного ряда. Затем снова построим АКФ и ЧАКФ.

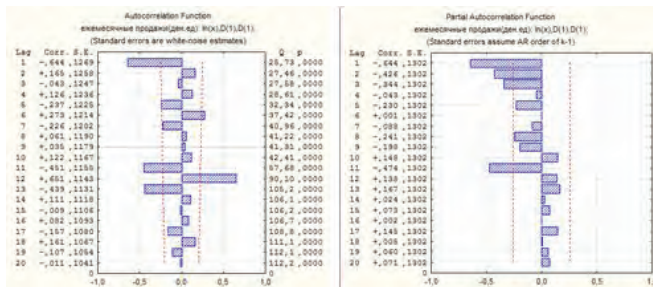


Рисунок 3 – График АКФ и ЧАКФ после удаления зависимости

На основе преобразованных АКФ и ЧАКФ произведем идентификацию построенной модели и непосредственно прогноз.

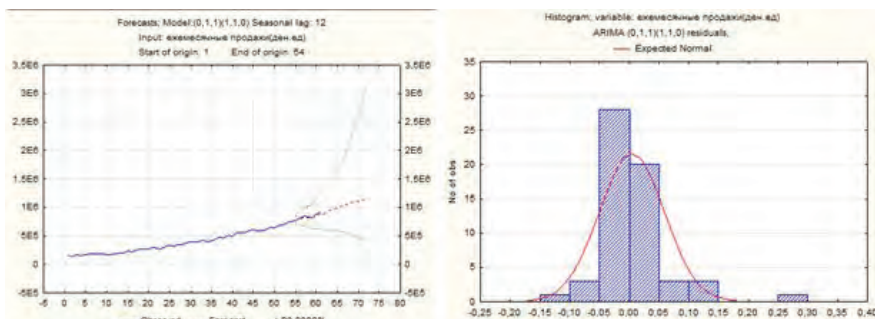


Рисунок 4 – Прогноз и Гистограмма

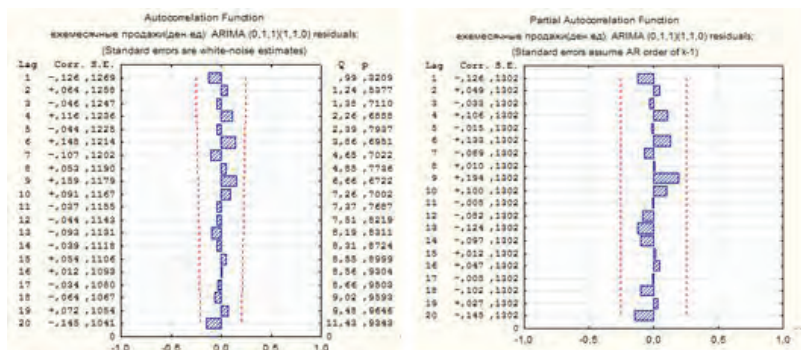


Рисунок 5 – График АКФ и ЧАКФ построенной модели

Таким образом, прогноз (рис.4), построенный на основе ARIMA модели для ООО «ТД Челны-Хлеб», показывает стабильное развитие уровня продаж на ближайшие месяцы и его рост. Модель достаточно хорошо повторяет контур исходного временного ряда, что также указывает на качество прогноза. Гистограмма остатков (рис.4) также служит визуальным подтверждением нормальности остатков. АКФ и ЧАКФ (рис.5) в пределах допустимых значений.

Предприятие обладает собственной торговой сетью, имеет смысл держать в перспективе возможность расширения производства, захвата большего рынка, а также привлечения активов.

Для более корректного принятия планового или внепланового управленческого решения необходимо иметь представление возможных последствий. Для этого подходит анализирование различных моделей, позволяющих делать прогнозы на основе имеющихся статистических данных предприятия.

Список использованной литературы:

1. Садовникова Н.А., Шмойлова Р.А. Анализ временных рядов и прогнозирование. Учебное пособие./ Московский государственный университет экономики, статистики и информатики – М., 2001 г., 67 с.
2. А.А. Халафян STATISTIC A 6. Статистический анализ данных. 3-е изд. Учебник — М: ООО «Бином-Пресс», 2007 г. — 512 с: ил.

© Л.Э. Куприянова, 2014

Н. В. Левкинд. э. н., профессор кафедры экономической теории и менеджмента
Петрозаводский государственный университет**Д. С. Терещенко**Г. Петрозаводск, Российская Федерация
аспирант экономического факультета
Петрозаводский государственный университет

Г. Петрозаводск, Российская Федерация

В. П. Дружининаспирант экономического факультета
Петрозаводский государственный университет
Г. Петрозаводск, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ БАЗОВОГО АНАЛИЗА

До конца XVIII века экономический рост во всех странах практически отсутствовал. Темпы роста экономики стали возрастать после промышленной революции: сначала в Британии, затем – в Европе и Северной Америке. Этот благоприятный период длился до начала XX века. Затем две мировые войны, а также Великая депрессия замедлили темпы экономического роста, которые все равно были даже в годы этих потрясений достаточно значимыми по историческим меркам. Период после Второй мировой войны и до нефтяного кризиса в 1973 г. принято называть «золотым веком экономического роста», который связан с беспрецедентными темпами роста национальных экономик различных стран. После кризиса темпы роста замедлились, но все еще оставались относительно высокими. Таким образом, экономический рост как явление общественной жизни возник сравнительно недавно. Однако усилившейся в последние годы процесс замедления темпов экономического роста в большинстве ведущих стран снова сделал актуальными теоретические споры о природе и причинах устойчивого (долгосрочного) экономического роста. Сформировавшаяся в XX веке *стандартная (базовая) модель экономического роста (СМЭР)* включает в себя следующие важные предпосылки для теоретического анализа. 1) В узком смысле под экономическим ростом понимается увеличение реального ВВП (ВВП) за некоторый период времени. Также экономический рост может рассматриваться как увеличение реального ВВП за некоторый период времени на душу населения. При этом ВВП может быть представлен как результат произведения трудозатрат на производительность труда. В широком плане экономический рост подразумевает увеличение производственных возможностей общества, т. е. способность создавать, при прочих равных условиях, большее количество экономических благ в условиях существующих ресурсных ограничений. 2) Экономический рост страны определяется следующими основными факторами: факторами предложения (количество и качество природных ресурсов, количество и качество трудовых ресурсов, объем основного капитала, используемые технологии), факторами спроса (размер совокупного спроса) и факторами распределения (прежде всего, перераспределение рабочей силы из относительно низкопродуктивных отраслей в высокопродуктивные). 3) Возможно два типа экономического роста – интенсивный и экстенсивный. Повышение производительности труда на основе последних достижений НТП является наиболее важным фактором, обеспечивающим интенсивный экономический рост. 4) На экономический рост

воздействуют следующие факультативные факторы: институциональная среда, социальная, культурная и политическая атмосфера в стране. 5) Долговременный экономический рост не является равномерным. Тенденция к нему прерывается и осложняется как безработицей, так и инфляцией. Циклическая природа современной экономики позволяет говорить о том, что в определенные периоды времени экономической рост может замедляться, а иногда и прекращаться, сменяясь экономическим застоем или спадом. Исходные причинные факторы экономических циклов – технические новшества, политические события, накопление избыточной денежной массы. Сектора экономики по-разному реагируют на ту или иную фазу экономического цикла. Цикл оказывает более сильное влияние на объем продукции и занятость в отраслях, производящих инвестиционные товары и товары длительного пользования, чем в отраслях, выпускающих товары кратковременного пользования. 6) Страны мира имеют разные исходные позиции для реализации долгосрочного экономического роста. Однако пути ускорения экономического роста одинаковы как для развитых, так и для развивающихся стран: существующие запасы природных и трудовых ресурсов должны использоваться более эффективно, а также должны быть увеличены запасы производственных ресурсов. Сдерживающими факторами в развивающихся странах для реализации устойчивого экономического роста выступают местные социокультурные и институциональные особенности. Экономический рост возможен благодаря помощи со стороны развитых стран, а именно: росту торговли с развитыми партнерами; помощи из-за рубежа в виде субсидий и займов; притоку частного капитала из более богатых стран.

На основе СМЭР в последние десятилетия были предложены различные теоретические подходы, тем или иным образом, объясняющие влияние на экономический рост и взаимовлияние друг на друга вышеперечисленных факторов. Эти подходы излагаются в стандартных учебниках по макроэкономике (например, модели Харрода-Домара, Солоу, Лукаса, Мэнкью-Ромера-Уэйла и т. д.). Однако СМЭР не рассматривает стратегии, которые могут выбрать национальные государства для достижения цели устойчивого экономического роста. С позиций стратегического поведения в зависимости от геополитического и геоэкономического положения страны возможна реализация следующих нормативных моделей экономического роста. 1) «Модель экономических аутсайдеров». Характерна для экономически отсталых стран, которые могут демпинговать выпускаемую на их территорию продукцию за счет дешевой рабочей силы, минимальных размеров налоговых и социальных выплат, имитации (технологической и продуктовой) передовых достижений с возможным нарушением авторских прав. Такая модель была реализована многими странами мира, начиная с США (в период освободительной борьбы за независимость от Великобритании), Японии, Южной Кореи и заканчивая Китаем. Как правило, такая модель позволяет достичь высоких темпов экономического роста, однако с ростом доходов населения страны она постепенно исчерпывает свой потенциал. 2) «Модель экономических лидеров». Характерна для экономически развитых стран (современные США, Великобритания, Франция, Япония, Германия). В основе экономического роста находятся: стратегический контроль над природными, технологическими, информационными, финансовыми и человеческими ресурсами в различных частях мировой экономики; высококвалифицированный менеджмент; существенные инвестиции в человеческий, социальный и культурный капитал; наличие институциональных факторов «цивилизованного» рынка; защита своих национальных интересов и интересов своих товаропроизводителей на мировых рынках за счет гибкого сочетания «мягкой» (soft-power) и «жесткой» (hard-power) силы; лидерство в доминирующем и зарождающемся технологических укладах. 3) «Модель военного

агрессора». Основывается на силовом (насильственном) захвате ресурсов, принадлежащих другим, более слабым в военном, политическом и экономическом отношении странам. Например, фашистская Германия 1930-1940-х годов, ряд современных африканских государств. В историческом плане эта модель имеет одну из самых продолжительных историй в рамках человеческой цивилизации. Однако последствия использования этой модели неоднозначны. Во-первых, возможен эффект «пирровой победы», когда захватив новые территории страна полностью истощает свой собственный производственный потенциал во время войны (в новейшей истории так произошло с Германией в период Первой мировой войны). Во-вторых, страна может оказаться неспособной контролировать вновь присоединенные территории (например, поздняя Римская империя или Великобритания начала-середины XX века). В-третьих, искажается структура экономики: основной вектор развития направлен на поддержку непродуктивного военного сектора.

4) «Посредническая модель». Экономический рост страны происходит за счет предоставления посреднических услуг различного характера (прежде всего, торговых, финансовых и военно-политических) другим странам. Сюда могут быть отнесены страны с офшорными юрисдикциями, а также страны, предоставляющие свою территорию под военные базы других государств. Например, многочисленные небольшие островные государства.

5) «Модель догоняющего развития». Характерна для стран с экономикой переходного типа (например, стран – бывших членов социалистического лагеря). Эти страны не претендуют на роль мировых экономических лидеров и довольствуются положением реципиентов наиболее передового опыта в области экономического роста у стран-лидеров. Страны-реципиенты напоминают своеобразных экономических «прилипал»: чем выше экономический рост в стране-лидере, тем лучше экономическая ситуация в стране-имитаторе. Подобная модель была использована в РФ в 1991–2013 гг. На первоначальном этапе своего внедрения она была оправдана, т. к. в стране полностью отсутствовала современная рыночная инфраструктура и импорт рыночных институтов из ведущих капиталистических стран оказался целесообразен. Итогом использования модели стало удвоение ВВП в 1998–2012 гг. Однако модель догоняющего развития предполагает прямую зависимость национальной экономики от состояния экономики стран-лидеров. Ухудшение внешнеэкономической ситуации ведет к замедлению или прекращению экономического роста в стране-реципиенте. Как правило, страны-реципиенты осуществляют импорт технологий, характерных для устаревающего технологического уклада. При этом модернизация национальной экономики может проходить достаточно болезненно. Например, сталинская индустриализация была связана с резким ухудшением экономического положения российского крестьянства.

6) «Национально-ориентированная модель». Экономический рост основан на грамотном использовании социально-культурных особенностей населения страны: нейтрализации негативной составляющей национальной культуры и усиленной генерации её конструктивных элементов. Подобная модель была преимущественно реализована в Японии, Голландии, Швеции, Норвегии и Финляндии.

7) «Сырьевая модель» («модель сырьевой колонии»). Характерна для стран со слабым политическим весом на мировой арене, технологически отсталой экономикой и богатыми природными ресурсами. Современные технологии и относительно высокий уровень мировых цен на полезные ископаемые позволяют разрабатывать даже относительно небольшие и труднодоступные месторождения. Ключевым вопросом при их добыче становятся не экономические, а экологические аспекты. Таким образом, в современных странах, где реализуется модель сырьевой колонии, как правило, размещаются экологически опасные добывающие и перерабатывающие производства. Кроме того, для таких стран характерна «голландская болезнь», т. е. преимущественное

развитие только тех секторов экономики, которые прямо связаны с добычей и первичной переработкой полезных ископаемых. Все остальные сектора деградируют. Экономический рост в таких странах сопровождается неравномерным распределением национального дохода: большая его часть достается филиалам зарубежных ТНК, занятым добычей природных ресурсов на территории данной страны, а также национальной элите (компрадорской буржуазии), обслуживающей интересы этих филиалов.

Представленные выше модели экономического роста представляют собой элементы нормативного анализа. На практике страны выбирают смешанные варианты стратегии экономического роста. Например, современная экономика РФ преимущественно включает в себя как элементы модели догоняющего развития, так и сырьевой модели.

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 13-32-01269.

© Н. В. Левкин, Д. С. Терещенко, В. П. Дружинин, 2014

УДК 657

Т.В. Логинова, ст. преподаватель кафедры «Экономика и финансы»
Ярославский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
Г. Ярославль, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО

Метод трансформации представляет собой периодический процесс подготовки отчетов по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) на заданную дату путем преобразования статей отчетности [1, с.96].

В российской практике сформировалось два основных метода перевода бухгалтерской отчетности в отчетность по МСФО: метод параллельного учета и метод трансформации.

Параллельный учет предусматривает параллельное, двойное ведение учета. Каждый факт хозяйственной деятельности организации при этом отражается дважды: первый раз в системе учета, организованной в соответствии с российскими правилами бухгалтерского учета, второй – по требованиям МСФО. При параллельном методе показатели финансовой отчетности по требованиям МСФО формируются на основе данных бухгалтерского учета, осуществляемого по принципам МСФО.

Используются два варианта параллельного ведения учета: полный и поэтапный учет.

Полный учет подходит для предприятий, работающих с использованием бухгалтерского программного обеспечения для учета всех финансово-хозяйственных операций. При этом компании имеют возможность представлять полный пакет финансовой отчетности, предусмотренный как российскими Положениями по ведению бухгалтерского учета (ПБУ), так и МСФО [2, с. 483].

Поэтапный учет подходит для предприятий, ведущих учет вручную. Этот метод предлагает поэтапный компьютеризованный переход к представлению информации по МСФО, при котором новые зоны учета добавляются лишь после полного освоения существующих. Операции, еще не попавшие под параллельный автоматизированный учет корректируются вручную [2, с. 484].

Метод параллельного учета имеет как достоинства, так и недостатки. К достоинствам относится более низкий уровень риска неточной информации, отражаемой в финансовой отчетности, так как каждая рассматриваемая операция в текущем учете отражается в соответствии с принципами МСФО, такая информация может быть представлена оперативно, в промежутке между отчетными датами. Недостатком является возникновение дополнительных расходов компании, связанных с подготовкой квалифицированного персонала, организацией компьютерного обеспечения и его поддержки и т.п.

Вторым методом составления отчетности по МСФО является трансформация - составление отчетности по определенным стандартам путем корректировки имеющейся отчетности, суть которой – дополнительная интерпретация первичной бухгалтерской информации в соответствии с требованиями МСФО [2, с.485].

В отличие от параллельного учета трансформация проводится не на регулярной основе, а периодически. Трансформация отчетности проводится после составления отчетности по отечественным правилам.

При использовании данного метода текущий учет осуществляется российскими компаниями в соответствии с требованиями российских правил бухгалтерского учета (РПБУ). Осуществляя трансформацию отчетности, бухгалтерская информация, сформированная по РПБУ, анализируется, и с целью приведения отчетности в соответствие требованиям МСФО в нее вносятся необходимые корректировки.

При проведении трансформации отчетности можно выделить подготовительный и рабочий этапы.

На подготовительном этапе решаются вопросы методологического и организационного характера: определяется цель трансформации; устанавливается, требуется ли аудиторское сопровождение процесса трансформации отчетности; оценивается корпоративная структура предприятия; выявляются отраслевые особенности и собирается информация, которую необходимо использовать для проведения трансформационных корректировок; анализируется учетная политика компании; устанавливается валюта трансформационной отчетности (российская или иностранная); разрабатываются дополнительный план счетов по МСФО и таблицы его соответствия российскому плану счетов; создается трансформационная модель, то есть системы трансформационных таблиц [2, с. 493].

Решение последнего из перечисленных вопросов означает переход ко второму, рабочему этапу трансформации – определению ее формы. Единого алгоритма выполнения подобного пересчета не существует. Трансформация может осуществляться как в упрощенной форме (упрощенная трансформация отчетности по инвалютным курсам, пересчет статей отчетности с помощью компьютерных программ, частичная трансформация отчетности), так и в полной форме (в том числе, не учитывающая влияния гиперинфляции, с учетом гиперинфляции, с учетом требований по пересчету показателей в иностранной валюте). В каждом конкретном случае выбор требует индивидуального подхода.

При любом методе расчетные разницы списываются на счет резерва трансформационных таблиц, который входит в состав счета капитала в пассиве баланса, а в отчете о прибылях и убытках отражается по статье прочие расходы (трансформационные разницы). Положительные и отрицательные разницы должны покрывать друг друга или быть минимальными. Итоговое сальдо трансформационных разниц приводится контрастней к статьям капитала или списывается за счет резервов [1, с. 103].

Цель рабочего этапа - выявление основных отличий между учетом по российскому законодательству и учетом по требованиям МСФО, что является наиболее трудоемким этапом трансформации.

Необходимо также проанализировать финансово-хозяйственную деятельность организации и систему бухгалтерского учета по российским стандартам: характерные операции, учетную политику и рабочий план счетов.

Для формирования трансформационных записей, с помощью которых данные российской отчетности приводятся к данным, соответствующим МСФО, собирается информация в объеме, необходимом для трансформации.

Формирующиеся трансформационные записи подразделяются на связанные с изменением классификации элементов финансовой отчетности (реклассификация, введение новых объектов учета, исключение объектов учета не удовлетворяющих критериям признания в соответствии с МСФО) и изменяющие оценку элементов финансовой отчетности (дисконтированная оценка, справедливая стоимость, учет обесценения, создание резервов и пр.).

Полученные данные и выявленные отклонения, сформированные в рабочих документах, переносятся в итоговую трансформационную таблицу.

Рабочие трансформационные таблицы строятся по объектам учета или конкретным хозяйственным операциям. Структура рабочих таблиц имеет данные российского учета, данные по требованиям МСФО и полученные отклонения.

К преимуществам трансформации можно отнести относительно небольшие финансовые и временные затраты на подготовку отчетности. Обычно трансформация представляет собой свод таблиц, информация которых дает наглядное представление о переводе статей отчетности, сформированных по РПБУ, к соответствующим показателям по требованиям МСФО.

Недостатками трансформации являются высокий информационный риск, связанный с применением субъективных оценок, величина которого зависит от квалификации исполнителей и невозможность оперативного представления заинтересованным пользователям информации, то есть в промежутке между отчетными датами [2, с. 495].

Российские предприятия чаще используют метод трансформации, так как программные продукты для ведения параллельного учета или учета в формате МСФО очень дороги, не говоря уже о создании параллельной бухгалтерии.

Подводя итоги сказанному, можно сделать следующие выводы:

- любая организация, принимающая решение о применении МСФО, имеет возможность выбора одного из двух вариантов: либо готовить отчетность самостоятельно, либо обратиться за помощью к аудиторской фирме. Но, чаще всего, предприятия стремятся создать собственную структуру, занимающуюся переводом российской отчетности в отчетность по требованиям международных стандартов;
- ведение параллельного учета оправдано в том случае, когда компания предполагает составлять отчетность по МСФО на регулярной основе. Параллельный учет существенно ускоряет процесс формирования отчетности по МСФО, что особенно важно для компаний, составляющих консолидированную отчетность, поскольку им требуется дополнительное время на создание отчетности группы на основе индивидуальной отчетности.

В настоящее время процесс трансформации отчетности еще не достаточно совершенен и связан с большими сложностями, так как необходимо делать достаточно много различных корректировок, что осложняет составление отчетности по требованиям МСФО.

Чем больше российских организаций будут составлять отчетность по международным стандартам, тем быстрее отпадет необходимость в большом количестве корректировок при трансформации отчетности. Для этого потребуются установить соответствие национальных стандартов бухгалтерского учета международным требованиям. Совершенствование

законодательства в области бухгалтерского учета и отчетности также позволит более удачно трансформировать отчетность по требованиям МСФО.

Список использованной литературы:

1. Генералова Н.В. Как работать с МСФО в России. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2007. - 192 с.
2. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник для студентов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение», «Финансы и кредит» / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова; под ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 571 с.

© Т.В. Логинова, 2014

УДК 331.221.1 ББК 65

Алина Зуфаровна Мамлиева, студентка 5 курса
Башкирский Государственный Университет, Институт экономики, финансов и бизнеса
Научный руководитель: Галимова Айгуль Шарифовна, к.э.н., доцент

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

Рыночные изменения, которые осуществляются в России на современном этапе, затрагивают многие сферы жизни общества и система оплаты труда не является исключением. Они оказывают существенное влияние на оплату труда, изменяя саму ее природу, а также структуру денежных доходов населения.

Нам известно, что заработная плата-это часть общественного продукта, которая в денежной форме выдается наемному работнику в соответствии с количеством и качеством затраченного труда.[1,с.25] Однако существуют различия в источниках, методах начисления заработной платы. Как следствие из этого, возникает дифференциация оплаты труда различных категорий работников- в России заработная плата тесно связана с отраслевой спецификой, регионом проживания работника, статусом работника в организации и с результатами деятельности предприятия.

Дифференциация является следствием следующих факторов: экономических (связаны с низкой производительностью труда, безработицей, преобладанием неквалифицированного труда), демографических (с высокими долями молодежи и пенсионеров с нестабильным положением на рынке труда, большой нагрузкой на трудоспособное население), социально-медицинских (высокий уровень заболеваемости, инвалидности), образовательно-квалификационных (низкий уровень образования, несоответствие спроса и предложения на рынке труда) и т.д.[2, с.124]

По данным Росстата, минимальный размер оплаты труда с 1 января 2014 г. составил 5554 рублей, а величина прожиточного минимума 7326 рублей. Таким образом, процентное соотношение этих величин равняется 75,9%, что говорит о том, что часть населения живет за чертой бедности. Низкая заработная плата в сравнении с прожиточным минимумом формирует негативное отношение работников к производительному труду, усиливает социальную напряженность и формирует низкий потребительский спрос. Также, в некоторых отраслях средняя заработная плата превышает 70 тысяч рублей, что и создают сильную дифференциацию доходов.

Таблица 1. Доля работников с заработной платой ниже величины прожиточного минимума в целом по России и по субъектам Российской Федерации, в %.

Год	2005	2007	2009	2011	2013
Доля работников, %	24,4	16,5	10,4	13,1	7,8

Однако, согласно данным выборочного исследования Федеральной службы государственной статистики, наблюдается положительная динамика и доля таких работников уменьшается. [3]

Рассмотрим динамику среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников в целом по экономике Российской Федерации в 2008-2013 гг. [4]

Таблица 2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике Российской Федерации в 2008-2013 гг.

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Величина заработной платы	17290	18638	20952	23369	26629	29960

Как видно из анализа данных предыдущих таблиц, в статистике отражаются доходы населения методом "усреднения" величин, который не дает представления о реальном положении рынка оплаты труда.

Для сокращения дифференциации доходов можно внедрить следующие мероприятия:

- 1) Установление минимальной часовой оплаты труда,
- 2) Введение профессиональных тарифных сеток,
- 3) Создание условий для повышения оплаты труда работников, превышающей рост потребительских цен,
- 4) Взаимная увязка заработной платы и результатов деятельности,
- 5) Повышение минимального размера оплаты труда до величины 40-50% от средней заработной платы.

Зарубежный опыт преодоления дифференциации оплаты труда на предприятии включает в себя грейдинг. Грейдирование -это обозначение должностей, распределение их в иерархическом порядке соразмерно с ценностью данного положения для организации и с размерами и структурой заработной платы, определенными для каждой группы.

Грейдинг позволяет повысить уровень мотивации, интерес работников в обеспечении прозрачности трудового процесса и перспектив своего развития. Принципы, которые заложены в основе технологии грейдинга, открывают обширные горизонты развития организации. Если же грейды применяют в совокупности с другими кадровыми технологиями, такими как оценка персонала и мониторинг результативности сотрудников, планирование и реализация горизонтальной и вертикальной карьеры, обучение, то можно создать современную эффективную систему мотивации и управления персоналом. Все вышеперечисленное будет являться устойчивой основой для создания эффективной системы оплаты труда. Однако оно не всегда мотивирует персонал к повышению результативности труда. Как правило, стимулирует работников не сама система грейдов, а возможность перехода на более высокооплачиваемую ступень. Грейды без аттестации отдачи не дают. При оценке (аттестации) сотрудников основную долю занимают результаты их работы, ключевые показатели эффективности, поэтому больший эффект от внедрения системы грейдов достигается при их совместном применении.[5,с.16]

Список использованной литературы

1. Рофе А.И. *Экономика труда: учебник / А.И. Рофе.* - М.: КНОРУС, 2010. -400 с.
2. Политика доходов и заработной платы/Международная организация труда, Москва,2004.-95 с.
3. Федеральная служба государственной статистики, официальный сайт: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/html
4. Федеральная служба государственной статистики, официальный сайт: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/bednost/tab1/2-03.html
5. Чемяков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. – М.: Вершина, 2007. С.16
6. Галимова А. Ш., Абдрахманова С. А. Проблема мотивации и оплаты труда медицинских работников // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 5.

© А.З. Мамлиева, 2014

УДК 331.221.1 ББК 65

Алина Зуфаровна Мамлиева

Научный руководитель: Галимова Айгуль Шарифовна, к.э.н., доцент
Башкирский Государственный Университет,
Институт экономики, финансов и бизнеса

ГРЕЙДИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ОАО "БАШНЕФТЕГЕОФИЗИКА"

В условиях рыночной экономики компании имеют большую свободу в использовании трудовых ресурсов, назначении форм и размеров заработной платы персонала. Работники также имеют возможность выбора предприятия с предпочтительными условиями, причем зачастую главную роль при принятии решений о выборе той или иной организации играет размер оплаты труда. Поэтому от правильности выбранных формы и системы оплаты труда зависит интерес сотрудников в достижении более высоких результатов деятельности и рост эффективности работы организации в целом.

Заработная плата-это важнейшая категория на стыке экономики труда и экономической теории, которая выступает в качестве основного источника дохода наемных работников. Поэтому для обоснования мероприятий, целью которых является повышение реальных доходов людей, необходимо понимать экономическую природу и факторы влияния на заработную плату.[1,с.25]

Один из наиболее эффективных способов повышения доходности предприятия-это адекватная система управления персоналом. Такая система должна стимулировать работников к увеличению производительности труда и в то же время быть оправданной с точки зрения экономики. В связи с этим, сотрудники по персоналу довольно часто сталкиваются с необходимостью разработки новых систем оплаты труда.

Рассмотрим, как сегодня осуществляется начисление заработной платы в подразделениях промысловой геофизики ОАО «Башнефтегеофизика».

Для оплаты выполненных работ при производстве и подготовке к геофизическим исследованиям и работам в скважинах используется сдельная система оплаты труда, в основе расчета которой используется сдельная расценка, представляющая собой размер

вознаграждения, подлежащего выплате работнику при выполнении определенной операции (вида работ).

Повременная оплата труда применяется во всех структурных подразделениях, в том числе в промышленно-геофизических партиях для оплаты подготовительно-заключительных работ, работ по профилактике, по внедрению новой спецтехники, по организации новой партии, иных видов работ на базе. Исчисление суммы заработной платы при повременной оплате труда производится на основании следующих исходных данных: установленного трудовым договором (в соответствии со штатным расписанием, утвержденной схемой должностных окладов служащих и тарифными ставками рабочих) должностного оклада (тарифной ставки), фактически отработанного времени в отчетном месяце. [2, с.30]

Но при начислении заработной платы в разных филиалах компании возникает недовольство из-за дифференциации размеров оплаты труда на аналогичных должностях. В качестве решения данной ситуации можно рассмотреть внедрение системы грейдов для определения должностных окладов.

Грейдование - это обозначение должностей, распределение их в иерархическом порядке соразмерно с ценностью данного положения для организации и с размерами и структурой заработной платы, определенными для каждой группы. Система грейдов (от англ. «grade» – уровень) – это шкала окладов (тарифная сетка) компании, разработанная на основе экспертных оценок должностей по заранее определенным факторам. [3, с.5]

Необходимость внедрения системы грейдов возникает, если численность персонала предприятия превышает 300-500 человек, а количество уникальных должностей более 100. Также основанием введения грейдов являются перекосы в размерах заработной платы.

Разработка системы грейдов в производственных партиях можно описать следующим образом.

1. Создание комитета по грейдингу (в составе представителей всех основных подразделений во главе с топ-менеджерами компании).

2. Анализ содержания работы на данной должности. Описание должности (рабочего места).

3. Подготовка к оценке. Определение факторов, их веса, разработка балльной шкалы факторов.

4. Проведение оценки должностей (рабочего места). Присвоение уровней и подсчет баллов.

5. Расчет грейдов.

6. Взаимосвязь с системой оценки по результативности и компетентности.

7. Разработка положений, внедрение. Присвоение сотрудникам соответствующих окладов. [4, с.45]

Рассмотрим основные этапы разработки системы грейдов.

- 1 этап-создание комитета по грейдингу. Комитет по грейдингу состоит из представителей всех основных подразделений во главе с руководителями компании, а также приглашенных консультантов либо менеджеров по компенсациям и льготам, имеющих опыт разработки и внедрения системы грейдов.

- 2 этап-анализ содержания работы на данной должности, описание должности. На данном этапе необходимо провести анализ содержания работы, выполняемой на каждой должности, определить требования к должности (рабочему месту) и произвести описание должности, то есть выявить сходства и различия в деятельности сотрудников.

- 3 этап. Выбор факторов. В первую очередь нужно определиться с факторами, по которым будет производиться оценка, так как множество факторов усложняет процесс оценки.

Разработка балльно-факторной шкалы. Существует несколько вариантов разработки факторных шкал с учетом весов и балльных значений интервалов между уровнями факторов. В производственных подразделениях промышленной геофизики можно рассмотреть следующие варианты: уровень образования, квалификация, профессиональные знания, опыт работы, сложность решаемых задач, ответственность, личный вклад. Этот перечень можно изменить или дополнить на усмотрение комитета по грейдингу.

В таблице 1 представлен один из примеров. С учетом веса устанавливается значение первого уровня, а затем – интервал по шкале уровней. В данном случае берется примерно 20% - ный шаг от одного уровня к другому: чем больше уровень, тем больше получится интервал в баллах между уровнями.

Таблица 1. Балльно-факторная матрица.

№	Фактор	Вес фактора, %	Уровни				
			1	2	3	4	5
1	Уровень образования	10	10	12	14	16	18
2	Квалификация	15	15	18	21	24	27
3	Профессиональные знания	15	15	18	21	24	27
4	Опыт работы	15	15	18	21	24	27
5	Сложность решаемых задач	15	15	18	21	24	27
6	Свобода действия	10	10	12	14	16	18
7	Ответственность	10	10	12	14	16	18
8	Личный вклад	10	10	12	14	16	18
			100	120	140	160	180

Например, при пяти уровнях фактора «свобода действий» получаются следующие значения в баллах:

1-й уровень – 10 баллов (минимальное значение), 2-й – 12, 3-й – 14 и т.д.

Все полученные вычисления заносятся в балльно-факторную матрицу (табл. №1). После составления матрицы переходим к оценке должностей.

4 этап. Проведение оценки должностей/рабочих мест. Присвоение уровней. Подсчет баллов.

Экспертная группа проводит оценку должностей и рабочих мест. Один из принципов проведения оценки: экспертная группа проводит относительную оценку должностей, а не сотрудников. Важно абстрагироваться от конкретных людей, занимающих данные должности. При этом рабочая группа каждый раз при оценке обращается к описанию факторов по уровням.

Баллы, полученные по разным факторам, складываются, и получается суммарный результат оценки должности. Причем экспертная группа проводит сравнительную оценку должностей, т.е. при оценке сравниваются требования, предъявляемые к одной должности, с требованиями, предъявляемыми к другой.

Например, экспертная группа оценила пять должностей: от техника до начальника партии, используя балльно-факторную матрицу (табл.2). Результаты этой оценки приведены в таблице 2.

Таблица 2. Результаты оценки балльно-факторной матрицы

Факторы	Уровень/баллы				
	Начальник партии	Инженер	Каротажник	Машинист	Техник
Уровень образования	18	16	14	12	10
Квалификация	27	24	21	18	15
Профессиональные знания	27	24	21	18	15
Опыт работы	27	24	21	18	15
Сложность решаемых задач	27	24	21	18	15
Свобода действия	18	16	14	12	10
Ответственность	18	16	14	12	10
Личный вклад	18	16	14	12	10
Итого	180 баллов	160 баллов	140 баллов	120 баллов	100 баллов

Получив суммарные значения баллов по должностям, можно перейти к расчету грейдов. 5 этап. Грейдирование. Расчет грейдов.

Для того чтобы создать систему профессионального роста, разработаем «вилки» - ступени окладов согласно полученных баллов. Установим среднюю величину постоянной части ЗП (оклада) для каждой должности. Можно назвать ее базовой точкой грейда. Начальник партии – 180 баллов – 10 000 рублей. Инженер – 160 баллов – 9 000 рублей. Каротажник – 140 баллов – 8 000 рублей. Машинист – 120 баллов – 7 000 рублей. Техник – 100 баллов – 6 000 рублей. Разработаем вилку окладов для каждого грейда (таблица 4).

Значения в таблице – рекомендуемые, можно скорректировать их в соответствии с возможностями.

Таблица 4. Вилка окладов.

Категории	
5	+20 баллов
4	+ 10 баллов
3	Среднее значение
2	-10 баллов
1	- 20 баллов

Полученные результаты с построением вилок окладов представлены на рис. 1. Структура окладов, основанная на системе грейдов.

Можно увидеть, что вилки окладов предыдущего грейда пересекаются с вилками окладов последующего грейда, т.е. оклад специалиста с высоким уровнем профессионализма может быть выше, чем оклад руководителя с небольшим опытом работы на управленческой должности.

						Начальник партии	
				Инженер		11 111 (200 б.)	
		Карогажник		10 125 (180 б.)		10 556 (190 б.)	
		9 143 (160 б.)		9 563 (170 б.)		10 000 (180 б.)	
		8 571 (150 б.)		9 000 (160 б.)		9 444 (170 б.)	
Машинист		7 429 (130 б.)		8 438 (150 б.)		8 889 (160 б.)	
8 167 (140 б.)		6 857 (120 б.)		7 875 (140 б.)			
7 583 (130 б.)							
7 000 (120 б.)							
6 417 (110 б.)							
5 833 (100 б.)							
Техник							
7 200 (120 б.)							
6 600 (110 б.)							
6 000 (100 б.)							
5 400 (90 б.)							
4800 (80 б.)							

Рисунок 1. Структура окладов, основанная на системе грейдов

6 этап. Взаимосвязь с системой оценки по результативности и компетентности.

Увеличение оклада в пределах одного грейда можно поставить в зависимость от результатов годовой оценки сотрудника. Более высокая категория присваивается:

- 1) при условии результативности сотрудника;
- 2) при условии роста его компетенций.

Иными словами, чтобы система грейдов заработала эффективно, нужно смоделировать компетенции и внедрить в компании оценку по компетенциям, а также систему вознаграждения по результатам.

7 этап. Разработка положения, внедрение. Присвоение окладов сотрудникам соответствующих категорий.[5,с.16]

Для принятия окончательного решения по назначению сотруднику того или иного оклада нужно учесть грейд должности, которую он занимает, существующую величину его оклада, а также результативность и уровень компетентности.

Исходя из анализа полученных данных по результатам оценки, присваиваем данному сотруднику категорию и устанавливаем соответствующую ей величину оклада.

Если, исходя из результатов оценки должности, получаем завышенное существующее значение оклада данного сотрудника для данной должности, то лучше сохранить (или заморозить) ранее установленный ему оклад, уровень которого, согласно российскому законодательству, нельзя снижать (за исключением случаев несоответствия требованиям должности, установленным по результатам аттестации). Если сотрудник этого заслуживает, можем повысить его в должности и, соответственно, перевести в другой грейд.

Если по сравнению с полученными уровнями для данного грейда реальная величина оклада сотрудника занижена, то необходимо, в соответствии с ценностью должности, повысить ее до оклада, соответствующего ближайшему квалификационному уровню.

Очень важно дать сотруднику право обратиться с просьбой пересмотреть грейд (или категорию), если он не будет удовлетворен вашим решением.

Нужно также отметить, что категория не присваивается один раз и навсегда, она может ежегодно меняться в зависимости от результативности и компетентности сотрудника. Поэтому сотруднику нужно приложить усилия, чтобы получить более высокую категорию, а соответственно и зарплату.

Список использованной литературы:

- 1.Рофе А.И. *Экономика труда*: учебник / А.И. Рофе. - М.: КНОРУС, 2010. -400 с.
2. Хендерсон Р.И. Компенсационный менеджмент. 8-е изд. / пер. с англ. под ред. Н.А. Горелова, Санкт-Петербург: Питер, 2004.-880с.
- 3.Котова Л.Р. Система грейдов как инструмент стратегического управления организацией // *Нормирование и оплата труда в промышленности*. № 8. 2010. С. 4–9.
- 4.Закаблущая Е.А. «7 шагов процедуры грейдирования» / «Фармацевтический вестник» / «Фармперсонал» № 14, 2006.
5. Чемяков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. – М.: Вершина, 2007, С.16
6. Галимова А. Ш., Ларькова А. С. Проблемы распределения доходов в России. – Пенза-Семей: Социосфера, 2012, С.72

© А.З. Мамлиева, 2014

УДК 336.647

С.В. Мандриков, Студент 4 курса факультета бизнес - информатики и прикладной математики национального исследовательского университета
Высшая школа экономики (Нижегородский филиал)
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ ТРЕХФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ ФАМЫ – ФРЕНЧА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТОЙ ЕВРОПЕЙСКОЙ СТРАНЫ НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ

Одной из наиболее актуальных проблем корпоративных финансов является оценка стоимости финансирования компании. Экономические особенности стран Европы не всегда позволяют достоверно описать все факторы, влияющие на требуемый уровень доходности активов. Традиционным способом оценки является модель CAPM, бета-коэффициент которой объясняет только 70% от фактической доходности. Трехфакторная модель Фамы – Френча позволяет описать 95%, учитывая еще и два других фактора, не относящихся к бета. Однако данная модель не имеет широкого применения в странах Европы.

Данная работа посвящена анализу применения трехфакторной модели Фамы – Френча на практике в отношении самой мощной экономики Европы – Германии на примере трех крупных немецких компаний.

Ключевые слова: Трехфакторная модель Фамы – Френча, CAPM, модель оценки финансовых активов, трехфакторная модель Фамы – Френча на примере Германии, трехфакторная модель Фамы – Френча на примере европейских компаний.

Введение.

Более 70% американских компаний используют модель CAPM для нахождения требуемой нормы доходности активов. Среди крупных британских фирм этот показатель еще выше - 79% (для компаний среднего размера - 68%, среди компаний малого размера-50%). В таких странах, как Нидерланды, Германия и Франция модель CAPM также является наиболее часто используемой [2, с. 163-164]. Однако стоит отметить, что CAPM не является идеальной моделью для оценки ожидаемой доходности активов. Существуют некоторые предпосылки, которые не всегда могут быть признаны реалистичными. Это - рациональность поведения инвесторов; их одинаковые ожидания относительно

вероятностных распределений ставок доходности активов; возможность для инвесторов занимать и давать в долг деньги по безрисковой ставке процента; одинаковый однопериодный временной горизонт инвестирования; бесконечная делимость инвестиционных возможностей и равновесие рынка капитала с наличием правильной оценкой стоимости активов [1, с. 8].

Тем не менее, одним из главных минусов CAPM является то, что данная конструкция учитывает только один фактор – рыночный риск, тогда как в своих работах в эмпирических исследованиях Ю. Фама и К. Френч [7, с. 427-465], а также К. Даниэл и Ш. Титман [3, с. 1-34] доказывают значимость таких специфических характеристик компании, как размер, мультипликатор прибыли и балансовая оценка активов. В отличие от CAPM, трехфакторная модель Фамы – Френча (1993 г.) вводит еще 2 значимых фактора, позволяющие описать еще 25% от фактической доходности: эффект размера и возможности роста [6, с. 3-56].

Модель Фамы – Френча уже доказала свою состоятельность на примере экономики США, однако европейские компании, в своем большинстве, все еще боятся переходить на нее с классической CAPM, разработанной еще в 60-х годах 20-го века такими экономистами, как Уильям Шарп (1964) и Джон Литнер (1965). Основная часть существующих исследований, касающихся модели Фамы – Френча, относится к рынку США, в частности исследование Ю. Фамы и К. Френча [5, с. 55-84] 1996 года, где они показывают, что аномалии, присущие CAPM, исчезают при использовании их модели.

Тем не менее, модель Фамы – Френча может применяться и в других развитых странах. В своей работе [4, с. 10-25] профессор Джуст Дриссен на основе проведенных исследований делает вывод, что трехфакторная модель Фамы - Френча может быть довольно хорошо применима для европейских стран.

Исследования группы экономистов во главе с швейцарским профессором Петером Шмидтом [11, с. 5-24] показывают, что рыночная доходность и факторы риска на общеевропейском рынке удивительно хорошо коррелируют с их коллегами из США. За исключением, правда, фактора размера.

К. Гаунт, в свою очередь, тестировал обе модели: CAPM и Фамы - Френча на примере еще одной развитой страны – Австралии, и пришел к выводу, что трехфакторная модель Фамы – Френча дает лучшее объяснение доходности акций на австралийской фондовой бирже, нежели CAPM [8, с. 27-44].

Давид Килсгард и Филипп Уиторф также считают, что трехфакторная модель Фамы – Френча дает лучшее объяснение доходности, чем CAPM. В своей статье они доказывают это на примере еще одной развитой страны – Швеции [9, с. 22-37].

В данной статье проводится исследование для ведущей экономики Европы – немецкой на примере трех крупнейших автоконцернов Германии: Daimler AG (Даймлер), BMW AG (БМВ) и Volkswagen AG (Фольксваген). Для нахождения ожидаемой нормы доходности воспользуемся двумя моделями оценки финансовых активов: CAPM и трехфакторной моделью Фамы - Френча, сравнивая результаты применения данных моделей на практике.

Трехфакторная модель Фамы – Френча.

Трехфакторная модель Фамы - Френча – модель оценки финансовых активов. За основу модели взята CAPM (Capital Asset Pricing Model):

$$k_i = k_f + \beta \cdot (k_m - k_f) \quad (1),$$

где k_f - безрисковая ставка доходности, β – коэффициент чувствительности актива к изменениям рыночной доходности (beta), k_m - рыночная доходность, а $(k_m - k_f) = MRP$ - премия за рыночный (систематический) риск.

В модели CAPM основным показателем, влияющим на доходность активов компании, является систематический риск. В 1992 году Ю. Фама и К. Френч доказали, что размер и коэффициент соотношения рыночной и балансовой стоимости тоже влияют на доходность акций. В 1993 году они предложили следующую модель, которую впоследствии стали называть моделью Фамы - Френча:

$$k_i = k_f + b_i \cdot MRP + s_i \cdot SMB + h_i \cdot HML \quad (2),$$

здесь k_f - безрисковая ставка доходности, b_i - коэффициент чувствительности к рыночному риску, MRP – премия за риск инвестирования в акции на данном рынке, SMB – премия за размер (small minus big), HML – разность между доходностями средневзвешенных портфелей акций с большими и малыми отношения балансовой стоимости к рыночной стоимости (high minus low), s_i и h_i – коэффициенты регрессии по соответствующим факторам [10, с. 7-9].

Расчет требуемой нормы доходности моделью CAPM.

Первым делом следует посчитать бета – коэффициенты рассматриваемых нами компаний, а именно, БМВ, Фольксваген и Даймлер.

Для этого понадобятся данные о доходностях акций этих компаний и данные о доходности фондового индекса Германии (DAX 30) за определенный период. Рассматриваемым периодом будут 4 года, начиная с января 2009 года и заканчивая декабрем 2013 года, периодичность данных – 1 неделя. Выбранный временной отрезок обуславливается желанием не затрагивать кризисный период 2007-2008 гг.

Доходности можно рассчитать, зная данные о котировках акций компаний и котировках индекса DAX 30. Эти данные присутствуют в свободном доступе на многих интернет - ресурсах, нами был использован сервис yahoo finance.

$$\beta_i = \frac{\sigma_{iM}}{\sigma_M^2} \quad (3);$$

Используя формулу (3), найдем бету, также посчитав скорректированную бету (бету Блюма) по формуле

$$\beta_{adj} = \beta_{OSL} \cdot 0,67 + 0,33 \quad (4)$$

Табл. 1. Бета-коэффициенты

	гi (Фольксваген)	гi (Даймлер)	гi (БМВ)	гm (DAX) 30
дисп				0,0008
ковар	0,0009	0,0011	0,0009	
бета	1,1122	1,3161	1,1315	
бета Блюма	1,0751	1,2118	1,0881	

Следующим шагом, вычислим премию за систематический риск. Она рассчитывается как разность ожидаемой рыночной доходности и безрисковой доходности. Для этого достаточно посчитать доходность индекса DAX 30 за данный период, получим: 14,85%.

За безрисковую ставку доходности принято брать данные о доходности государственных облигаций за десятилетний период. Для Германии доходность гособлигаций составляет 1.7% (по данным Bloomberg).

Таким образом, воспользовавшись формулой (1), мы получаем требуемую норму доходностей для сырого и для скорректированного бета -коэффициентов.

Табл. 2. Требуемая норма доходности

	VOW.DE	DAI.DE	BMW.DE
osl beta	1,1122	1,3161	1,1315
adj beta	1,0751	1,2118	1,0881
kf	0,017	0,017	0,017
MRP	0,1485	0,1485	0,1485
ki (OSL beta)	0,1821	0,2124	0,1850
ki (ADJ beta)	0,1766	0,1969	0,1785

$k_i(\text{Фольксваген}) = 17,662\%$

$k_i(\text{Даймлер}) = 19,69\%$

$k_i(\text{БМВ}) = 17,854\%$

Расчет требуемой нормы доходности трехфакторной моделью Фамы - Френча.

Чтобы найти требуемую норму доходности необходимо воспользоваться формулой (2):

$$k_i = k_f + b_i \cdot MRP + s_i \cdot SMB + h_i \cdot HML$$

Для начала найдем необходимые нам MRP, SMB и HML и посчитаем их среднее значение за 4 года. (целесообразно использовать схожий временной интервал, чтобы можно было объяснить сопоставимость полученных результатов с моделью CAPM). Для этого нам необходимо знать ежемесячную доходность этих факторов. Эти данные уже посчитаны Фамой и Френчем относительно Северной Америки, Европы, Японии и Азиатско-Тихоокеанского региона и регулярно обновляются. Их можно взять с официального сайта Кеннета Френча. Так как Германия является европейской страной, то мы имеем полное право взять ежемесячную доходность MRP, SMB и HML из таблицы Fama/French European Factors and Portfolios. Экспортировав эти данные, посчитаем их среднюю доходность за 4 года, получим:

Табл. 3. Средняя доходность MRP, SMB и HML за 4 года

MRP	SMB	HML
13,37%	1,20%	-2,88%

После этого посчитаем ежемесячную избыточную доходность акций интересующих нас компаний (Excess return). Для этого вычтем из ежемесячной доходности акций компаний R_f .

Следующим шагом, построим регрессию (за Y – переменную возьмем избыточную доходность акций компаний) и получим коэффициенты k_f, s_i, h_i .

Остается только посчитать безрисковую ставку доходности, но мы ее уже нашли в предыдущем пункте: $k_f = 1.7\%$.

И, наконец, используя, формулу (2), посчитаем требуемую норму доходности, получим:

Табл. 4. Требуемая норма доходности (Фольксваген)

Risk-Free Rate	0,017
Market Risk Coefficient (beta)	0,8657
Market Risk Premium	0,1337
Size Risk Coefficient	-0,3853
Size Risk Premium	0,012
Value Risk Coefficient	-0,1265
Value Risk Premium	-0,0288
Required Rate of Return	0,1318

Табл. 5. Требуемая норма доходности (Даймлер)

Risk-Free Rate	0,017
Market Risk Coefficient (beta)	0,9193
Market Risk Premium	0,1337
Size Risk Coefficient	0,7642
Size Risk Premium	0,012
Value Risk Coefficient	-0,1183
Value Risk Premium	-0,0288
Required Rate of Return	0,1525

Табл. 6. Требуемая норма доходности (БМВ)

Risk-Free Rate	0,017
Market Risk Coefficient (beta)	1,0604
Market Risk Premium	0,1337
Size Risk Coefficient	0,5618
Size Risk Premium	0,012
Value Risk Coefficient	-0,7406
Value Risk Premium	-0,0288
Required Rate of Return	0,1869

Расчеты показали, что премия за рыночный риск в большей степени, чем другие факторы влияет на оценку доходности. Однако для всех компаний вклад фактора

размера компании оказался также значительным за счет коэффициента в модели, а вклад фактора разницы доходностей для компании с высоким и низким соотношением балансовой и рыночной стоимости – за счет самой премии по этому фактору. При этом итоговые значения доходности по данным компаниям сравнимы с CAPM-оценками. Отметим, неоднозначность знаков перед премией за размер фирмы: он отрицателен для Фольксвагена и положителен для остальных фирм. Коэффициент по третьему знаку имеет отрицательный знак. При этом объясняющая сила модели достаточно высокая (R^2 изменяется от 0,31 до 0,35).

Заключение.

В работе рассчитаны значения требуемой доходности капитала для трех фирм на основе двух подходов: CAPM и трехфакторной модели Фамы и Френча. Расчеты показывают, что дополнительные факторы играют значительную роль в расчете ожидаемой доходности, и альтернативная модель хорошо объясняет данные.

Полученные в результате расчетов данные являются сопоставимыми в своих значениях. Таким образом, трехфакторная модель Фамы – Френча может применяться в рамках развитых стран Европы, что, безусловно, дает большое преимущество в дальнейшей оценке доходности активов компаний.

Список использованной литературы:

1. Теплова Т. В., Селиванова Н.В. (2007), Эмпирическое исследование применимости модели DCAPM на развивающихся рынках. Корпоративные финансы (электронный журнал), №3, 8 с.
2. Baker H. K., Singleton J.C., Veit E.T. (2011), *Survey Research in Corporate Finance: Bridging the Gap between Theory and Practice*, New York: Oxford University Press, pp. 163-164.
3. Daniel K., Titman S. Evidence on the characteristics of cross sectional variation in stock returns. *The Journal of Finance*. 1997. Vol. 52. Iss.1. pp. 1-34.
4. Driessen J.J.A.G. (2013), Fama-French Three Factor Regression on European Stock Markets – Before and After EMU. Tilburg School of Economics and Management Finance Department, p. 10-25.
5. Fama E.F., French, K.R. (1996). Multifactor explanations of asset pricing anomalies. *Journal of Finance*, 51(1), pp. 55-84.
6. Fama E.F., French, K. R. (1993). Common risk factors in the returns of bonds and stocks. *Journal of Financial Economics*, 33: pp.3-56.
7. Fama E. F., French K. R. (1992). The cross section of expected stock returns. *The Journal of Finance*. Vol. 47. no. 2. pp. 427-465.
8. Gaunt C. (2004). Size and book to market effects and the Fama French three factor asset pricing model: Evidence from Australian Stock Market. *Accounting and Finance*, 44(1), pp. 27-44.
9. Kilsgard, D., Wittorf, F. (2010). The Fama and French Three-Factor Model - Evidence from the Swedish Stock Market. Lund University, pp. 22-37.
10. Lam K. (2005). Is the Fama-French Three-Factor Model Better than the CAPM? Simon Fraser University, pp. 7-9.
11. Schmidt P.S., Urs von Arx, Schrimpf A., Wagner A.F., Ziegler A. (2011), *On the Construction of Common Size, Value and Momentum Factors in International Stock Markets: A Guide with Applications*, Zurich: CER-ETH, pp. 5-24.

© С. В. Мандриков, 2014

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Трансформации молодежного малого и среднего предпринимательства в регионах России проходила параллельно с развитием малого и среднего предпринимательства в регионах России в целом, но имела свои особенности связанные с мотивацией молодых людей, ценностными ориентирами, пропагандируемыми в информационном поле России (в средствах массовой информации, художественных и телевизионных фильмах, интернете), развитием интернета, научно-техническим прогрессом и изменениями в структуре высшего и среднего специального образования [1; с 24].

Трансформационные изменения затронули также отраслевую структуру молодежных малых предприятий если в конце 80-х начале 90-х годов XX века молодые люди в основном занимались розничной торговлей и оказанием транспортных услуг, то к началу XXI века добавляется строительство, бытовые услуги населению и сельское хозяйство. В 2011 году отмечается рост числа предприятий созданных молодыми людьми, но при этом в отраслевой структуре молодежного малого и среднего предпринимательства отчетливо стала прослеживаться тенденция к снижению числа предприятий розничной торговли, что происходит на фоне роста числа малых предприятий оптовой и розничной торговли в целом по Тамбовской области. Анализ показывает рост количества малых предприятий созданных молодыми людьми идет за счет IT предприятий, предприятий сферы услуг и сельского хозяйства. Незначительную долю в экономике Тамбовской области занимают инновационные предприятия, созданные молодыми людьми [2].

Несовершенное российское налоговое законодательство и желание уклониться от уплаты налогов толкает молодых людей на ликвидацию предприятий с перенесением основной деятельности в интернет пространство, особенно это характерно для IT предприятий, консалтинговых фирм.

Следует заметить также, что оценку масштабов развития малого предпринимательства в России в значительной степени осложняет специфика статистического учета его субъектов и, в первую очередь, проблема сопоставимости статистических данных первой и второй половины 90-х годов, обусловленная изменением критериев отнесения к субъектам малого предпринимательства. Так, вплоть до 2000 года Госкомстат РФ публиковал данные только о МП – юридических лицах [3].

Прочие же субъекты малого бизнеса (индивидуальные предприниматели без образования юридического лица – ИПБЮЛ) оказались не охваченными государственной статистикой.

Таким образом, на современном этапе социально-экономического развития Тамбовской области молодежное малое и среднее предпринимательство имеет положительную динамику, это обусловлено рядом причин:

- отсутствием рабочих мест в регионе;
- низким уровнем зарплаты молодых специалистов в госсекторе и на частных предприятиях;
- созданием инфраструктуры поддержки молодежного малого и среднего предпринимательства в регионе;
- доступностью финансовых ресурсов.

Список использованной литературы:

1. Алексеева, Г.Н. Феномен молодежного малого и среднего предпринимательства в социально-экономическом развитии современной России [Текст] / Г.Н. Алексеева, А.Ю. Манохин, В.В. Смирнов. – Тамбов: ТФ Рос-НОУ, 2011. – 100 с.

2. Общие сведения об области и её социально-экономическом положении, сельском хозяйстве. Информация об органах власти. Нормативно-правовые акты Тамбовской области [Электронный ресурс] / Информационный портал органов государственной власти Тамбовской области. – Электрон. дан. – Тамбов, 2012. – Режим доступа : <http://www.tambov.gov.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

3. Территориальный орган Федеральной государственной статистики Тамбовской области [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Тамбов, 2012. –Режим доступа: <http://tmbstat.lanta.net.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

© А. Ф. Мансурова, 2014

УДК 331.526 (47)

П.А. Матвеева

доцент каф. экономической теории и менеджмента
Челябинский государственный педагогический университет
г. Челябинск, Российская Федерация

В.В. Матвеев

директор ЧУ СК «Восход» ОАО «Челябинский трубопрокатный завод»
г. Челябинск, Российская Федерация

ВОЗМОЖНОСТИ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ СФЕРЫ ЗАНЯТОСТИ*

Под экономическим поведением понимается ряд целенаправленных действий человека, ориентированных в своей совокупности на реализацию определенной модели хозяйственной активности [1]. Разные люди добиваются удовлетворения своих потребностей различными способами в зависимости от их возможностей, склонностей и т.д., при этом они стремятся выбирать приемлемую для них модель экономического поведения из ограниченного числа вариантов. Выступая в роли хозяйствующего субъекта, индивид проявляет свою экономическую активность в контексте сложившихся производственных и распределительных отношений, характерных для той или иной сферы деятельности и определяет соответствующий этой сфере способ хозяйствования.

Существует ряд факторов, влияющих на особенности экономического поведения субъектов сферы занятости, к ним относятся: экономическое сознание; традиции, экономические ценности, экономическое бессознательное; социальная среда; факторы, отражающие личностную ситуацию человека (ожидания определенной конъюнктуры рынка труда: пессимистической, оптимистической); субъективная оценка, фиксирующая восприятие индивида размеров своих усилий и компенсаций; величина накопленного человеческого капитала; целевые установки, мотивы, стремления; степень жизненной активности и тип экономической активности населения; процесс формирования общественных потребностей; условия включения в состав безработных; характер и принципы, на основе которых принимаются решения в социально-трудовой сфере.

Таким образом, поведенческий подход позволяет определить влияние на занятость стереотипов, привычек, менталитета, традиций населения, что помогает объяснить сложившиеся формы занятости в конкретных условиях.

Для уточнения характера экономического поведения субъектов в сфере занятости систематизированы формы занятости с позиций особенностей рассматриваемого экономического поведения (см. табл. 1).

Таблица 1

Формы занятости населения, отражающие особенности экономического поведения субъектов [2], [3], [5]

Формы занятости	Содержание
1	2
1. Полная занятость	Все трудоспособные, желающие работать граждане имеют работу; уровень безработицы равен естественному
2. Рациональная занятость	Оптимальное распределение занятых по отраслям производства, профессионально-квалификационной структуре, регионам в соответствии с наличием рабочих мест
3. Эффективная занятость	Использование трудовых ресурсов, при котором достигается максимальный материальный результат и социальный эффект при минимальных затратах труда и минимальных социальных издержках
4. Продуктивная занятость	Занятость населения в общественном производстве
5. Социально-полезная занятость	Занятые в общественном производстве, служащие в вооруженных силах и внутренних войсках, обучающиеся в очных формах обучения, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми и больными родственниками
6. Частичная занятость	Сокращенный объем недельной трудовой нагрузки
7. Временная занятость	Занятость в соответствии со строго ограниченным трудовым договором временем
8. Гибкая занятость	Форма трудоустройства с нестандартными условиями найма и труда
9. Нестандартная занятость, связанная с производством товаров и услуг в домашних условиях:	
- рыночный сегмент	Лица, производящие продукцию для реализации;
- нерыночный сегмент	Лица, производящие продукцию для собственного потребления;
- первично занятые	Лица, для которых работа в домашних условиях является основной;
- вторично занятые	Лица, для которых работа в домашних условиях является дополнительной
10. Занятость в неформальном секторе	Занятость на предприятиях, работающих без образования юридического лица и не являющихся предприятиями домашних хозяйств
11. Скрытая занятость:	Разновидности доходной деятельности в разной степени и

	по разным причинам скрытые от официального учета
- легальная	Законная деятельность, осуществляемая законным путем, но по каким-либо причинам скрытая от официального учета;
- нелегальная	Деятельность, которая сама по себе законна, но осуществляется незаконным путем;
- зарегистрированная	Оформленная письменным договором работодателя;
- незарегистрированная	Без оформления письменным договором на основе устной договоренности;
- эксплоярные формы нерыночной деятельностью	Натуральный обмен деятельностью и ее продуктами;
- недозанятость	Включает работников, которые временно отсутствуют на рабочем месте, трудятся меньше обычного времени по независящим от них причинам;
- сверхзанятость	Включает работников, продолжительность рабочего времени которых больше установленной пороговой величины;
- самозанятость	Включает работодателей, членов производственных кооперативов и самозанятых в узком смысле
12. Вторичная занятость	Дополнительная по отношению к основной работе и различным статусам незанятости (безработный, пенсионер и т.д.)
13. Избыточная занятость	Придерживание избыточной рабочей силы

С целью решения задачи оценки экономического поведения в сфере занятости населения необходимо систематизировать ряд известных показателей [2], [3], [4], [5] по группам (показатели неполной занятости, показатели территориальной несбалансированности рынка труда, показатели реаллокации и реструктуризации рынка труда, показатели, характеризующие секториальное расслоение рабочей силы, а также прочие косвенные показатели, характеризующие рынок труда), которые дадут возможность оценить основные поведенческие особенности работников на рынке труда.

Показатели неполной занятости:

- **общий уровень неполной занятости** как отношение количества занятых, чей трудовой потенциал используется частично, к численности занятого населения (в %);

- **уровень добровольной неполной занятости** как отношение количества занятых, чей трудовой потенциал используется частично на добровольной основе, к численности занятого населения (в %);

- **уровень вынужденной неполной занятости** как отношение количества занятых, чей трудовой потенциал используется частично вследствие невозможности найти работу на большее время, отпуска и перевода на неполную рабочую неделю по инициативе администрации, временной приостановке производства и др. причинам, к численности занятого населения (в %).

Показатели территориальной несбалансированности рынка труда:

- **индекс территориальной рассогласованности**: $\Pi_1 = 0,5 * \sum [\Pi_{2i}/\Pi_2 - \Pi_{3i}/\Pi_3]$, где Π_2 и Π_3 соответственно показатели количества безработных и вакансий, а Π_{2i} и Π_{3i} – соответственно показатели количества безработных и вакансий в i -ом регионе;

- **индекс квинтильного разрыва** как отношение среднего уровня безработицы в регионах с самым высоким показателем безработицы (охватывает ¼ всей рабочей силы страны) к среднему уровню безработицы в регионах с самым низким показателем безработицы (охватывает ¼ всей рабочей силы страны);

- **доля занятости в частном секторе** как отношение численность населения, занятого в частном секторе, к численности занятого населения (в %);

- **доля занятости в секторе малого предпринимательства** как отношение среднесписочной численности работников малых предприятий, к численности занятого населения (в %);

- **L индекс** – разброс годовых темпов прироста занятости в различных отраслях: $L = (\sum(\Pi_{4i}/\Pi_4) * (\log\Pi_{4i} - \log\Pi_4)^2)^{1/2}$, где Π_4 и Π_{4i} – общая численность занятых и численность занятых в i-ой отрасли соответственно.

Показатели, характеризующие секториальное расслоение рабочей силы:

- **распределение рабочей силы по отраслям экономики** как отношение численности занятых в i-ой отрасли экономики, к численности занятого населения (в %);

- **секториальная структура занятости** как отношение численности занятых в j-ом секторе экономики (сельское хозяйство, промышленный сектор, сфера услуг), к численности занятого населения (в %).

Косвенные показатели, характеризующие состояние рынка труда

- **напряженность рынка труда** как отношение численности безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости, к числу вакансий (требуемых работников), сообщенных организациями в органы службы занятости;

- **доля задолженности по заработной плате в годовом фонде оплаты труда всех предприятий по отраслям экономики** как отношение общего объема задолженности по заработной плате в экономике к общему фонду оплаты труда всех предприятий по всем отраслям экономик;

- **доля открытой оплаты труда в доходах населения** как отношение общего объема открытой заработной платы к общему объему совокупных доходов населения;

- **доля открытой оплаты труда в ВВП страны** как отношение общего объема открытой заработной платы к ВВП страны;

- **доля скрытой оплаты труда в ВВП страны** как отношение величины скрытой заработной платы (теневой компенсации труда) к ВВП страны;

- **доля открытой оплаты труда в общих затратах на производство продукции** как отношение общего объема открытой заработной платы к общему объему затрат предприятий страны на производство продукции;

- численность и уровень экономически активного населения;

- численность и уровень занятого населения;

- численность и уровень безработного населения (по методологии МОТ);

- численность и уровень безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости;

- соотношение между общей и зарегистрированной безработицей;

- отношение между минимальной и средней заработной платой.

Анализ динамики и статистическая обработка предложенных показателей позволит определить характерные особенности экономического поведения субъектов сферы занятости, а также раскрыть влияние неформальных институтов на занятость населения.

Список использованной литературы:

1. Бабосов Е. М. Экономическая социология. Вопросы и ответы. Мн.: ТетраСистемс», 2004.

2. Базир М. А. Занятость населения в регионе: состояние и политика [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.А. Базир. – Саратов, 2005.

3. Капеллошников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации / Р.И. Капеллошников. – М.: ГУ ВШЭ, 2001.

4. Маслова И. Рабочая сила в пореформенной России / И. Маслова // ЭКО. – 2002. - №12. – С. 151-160.

5. Московская А. Качественные и количественные сдвиги в сфере занятости / А. Московская, В. Московская // Вопросы экономики. – 1999. - №11. – С. 114-127.

* Работа выполнена при финансовой поддержке гранта ФГБОУ ВПО «ЧГПУ» 2013 г, проект № УГ - 06/13/МУ

© П.А. Матвеева, В.В. Матвеев, 2014

УДК 336

к.э.н. С.В. Матросова, доцент кафедры экономики и управления филиала ФГБОУ ВПО «Московский государственный индустриальный университет» в г. Рославле Смоленской области
г. Рославль, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Экономическая теория под малым предпринимательством – в противовес крупному – понимает обычно такую форму предпринимательства, которая отличается соединением в одном лице собственника и управляющего. В малом предпринимательстве владелец фирмы, как правило, не только вкладывает собственные средства, не только контролирует направления их использования, но и лично осуществляет руководство всеми основными процессами: маркетингом, привлечением средств и инвестированием, осуществление сделок и взаиморасчетов, наймом и увольнением работников и т.д. Он несет все риски и разоряется в случае неудачи. Но зато в случае удачи он один пользуется плодами успеха [2, с.175].

Все большее внимание в экономике Смоленской области уделяется малому бизнесу. И, к слову, это скорее вынужденные меры, потому как ситуация у индивидуальных предпринимателей весьма нестабильная. Еще в 2008 году президент Дмитрий Медведев довольно радикально высказался по поводу политики в отношении малых и средних предприятий: «Хватит кошмарить малый бизнес!» - заявил президент. Но и сейчас ситуация не изменилась. 2013 год был весьма печальным для субъектов малого предпринимательства. Выросшие страховые взносы заставили многих ИП закрыться или уйти в подполье.

Приведем несколько цифр:

- Число малых предприятий по итогам 2013 года - 22836 ИП.
- На предприятиях малого бизнеса трудится 29% населения Смоленской области.
- Доля налогов, поступивших в консолидированный бюджет Смоленской области в 2013 году по специальным налоговым режимам, - 8,3% (в 2012 году этот показатель составлял 7,8%).
- 251 млн. рублей израсходован на реализацию областной программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Смоленской области» в 2013 году.

– 113 предприятий малого и среднего предпринимательства получили субсидии в 2013-м [5].

2013 год для малого бизнеса не был легким. По данным УФНС по Смоленской области, в 2013 году прекратил свою деятельность в качестве индивидуального предпринимателя 5561 человек, а вновь зарегистрировались в качестве индивидуальных предпринимателей только 2238. Причиной отрицательного баланса стали существенные изменения при уплате индивидуальными предпринимателями взносов в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Также следует учесть, что в связи с подготовкой к празднованию 1150-летия Смоленска и упорядочением числа нестационарных объектов торговли в городе было демонтировано 393 торговых павильона и ларька. Вести деятельность в объектах нестационарной торговой сети стало экономически невыгодным - в них запрещена реализация алкогольной продукции. Эти факты также сыграли роль в уменьшении числа предпринимателей [4].

Малое предпринимательство в Смоленской области может рассчитывать на определенную поддержку.

1. В 2014 году поддержку малого и среднего бизнеса планируется осуществлять в рамках государственной программы «Экономическое развитие Смоленской области, включая создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата» по направлению 2013 года. Планируется проработать возможность реализации в 2014 году новых форм поддержки на условиях софинансирования на конкурсной основе из федерального бюджета: создание и развитие промышленных (индустриальных) парков, центров прототипирования и дизайна, центров технологической компетенции, дошкольных образовательных центров, оказание консультационной и информационной поддержки предпринимателей.

2. В области действует Смоленский областной фонд поддержки предпринимательства, которому в 2013 году была предоставлена субсидия на обеспечение деятельности гарантийного фонда. Гарантийный фонд выступает гарантом перед банком в случае недостаточного залога при получении кредита, что часто бывает у малого бизнеса. В 2013 году фонд выдал гарантий на сумму 336 млн. рублей, что позволило предпринимателям привлечь кредитов на 756,6 млн. рублей.

Есть в Смоленской области и Фонд микрокредитования, который выдает займы малому бизнесу. Изначально он был создан на бюджетные деньги, но уже успешно функционирует и на сегодняшний день в денежных вливаниях со стороны государства не нуждается. В 2013 году фондом было выдано 317 микрозаймов на 211,3 млн. рублей предприятиям разных отраслевых структур.

3. Руку помощи индивидуальным предпринимателям протягивает и Торгово-промышленная палата Смоленской области. Здесь регулярно проводятся тематические семинары, тренинги, научно-практические конференции. На ее базе постоянно концентрируются значительные объемы справочно-информационной литературы по вопросам ведения бизнеса. При палате уже многие годы работает третейский суд, позволяющий предпринимателям оперативно и с небольшими затратами разрешать хозяйственные споры.

Для предпринимателей, которые не прочь рискнуть и попробовать себя на зарубежных рынках, на базе Смоленской торгово-промышленной палаты создан «Евро Инфо Консультационный (Корреспондентский) Центр». Деятельность ЕИКЦ направлена на поддержку экспортно-ориентированных малых и средних предприятий в выходе на внешние и межрегиональные рынки, содействие росту конкурентоспособности и

продвижению продукции субъектов малого и среднего предпринимательства Смоленской области (поиск партнеров в Российской Федерации и за рубежом, организация бизнес-миссий и деловых переговоров, бирж контактов, проведение маркетинговых исследований и т.д.).

4. Для начинающих предпринимателей, которые не чувствуют в себе достаточных сил для открытия бизнеса и нуждаются в помощи со стороны, созданы так называемые бизнес-инкубаторы. Это организации, занимающиеся поддержкой стартап-проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации [3].

Консолидация усилий власти и бизнеса в обозначенных направлениях позволят обеспечить ускоренный рост и развитие субъектов малого и среднего предпринимательства на территории Смоленской области. Развитие предпринимательства – обязательное условие появления в России среднего класса как одного из основных гарантов стабильности государства.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. ФЗ от 28.12.2013 N 396-ФЗ)
2. Матросова, С.В., Рейхерт, Н.В. Проблемы финансирования малого предпринимательства в России / С.В.Матросова, Н.В.Рейхерт // Проблемы современной экономики. – 2011. - №2. – С.175-177.
3. <http://gorodnews.ru> – новости города Смоленска
4. <http://admin-smolensk.ru> – официальный сайт Администрации Смоленской области.
5. <http://econsmolensk.ru> – сайт Департамента экономического развития Смоленской области

© С.В. Матросова, 2014

УДК 331

А. Р. Михайлова

Старший преподаватель кафедры
«Экономическая теория»

Университета машиностроения «МАМИ»
г. Москва, Российская Федерация

М. А. Ермаков

Студент 2 курса металлургического факультета
Университета машиностроения «МАМИ»
г. Москва, Российская Федерация

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В ИСТОРИЧЕСКОМ РАЗРЕЗЕ

Помощь бедным слоям населения начала осуществляться в России уже в XIX веке. Однако, длительное время данным видом деятельности занималось практически только государство, поскольку работа благотворительных обществ серьёзно им регламентировалась.

Развитие капиталистических отношений, которое особенно ускорилось в конце XIX - начале XX вв., повлекло за собой увеличение как представителей торгово-промышленного капитала, так и членов общества, находящихся в бедственном положении. Так, например, в этот период активно происходит обнищание крестьянства. Многие обеспеченные граждане вовлекаются в процессы социальной помощи и благотворительности.

Примеров ответственного отношения перед обществом в это время российская история сохранила немало. Так, большой вклад в развитие благотворительности внесла династия московских купцов Алексеевых, родоначальником которой был Семён Алексеевич Алексеев (прадед К.С. Станиславского), владевший самой крупной в России мануфактурой по производству золототканых изделий. С. А. Алексеев оставил по себе добрую память как крупный жертвователь на нужды ополчения ещё в 1812 г. Его потомки также были щедрыми благотворителями. Сергей Владимирович Алексеев (по некрологу 1893 г.) состоявший во главе крупного промышленного товарищества, являлся почетным смотрителем Солодовниковского шестиклассного училища, членом Екатерининского благотворительного общества, попечителем Солодовниковской богадельни, почетным членом комиссии публичных народных чтений при обществе распространения полезных книг.

Таблица 1 – Расходы городов с бюджетом свыше 1 млн. руб. на социальную сферу за 1902 г., тыс. руб.

Город	Бюджет	Расходы по отраслям			Всего на социальную сферу
		Народное образование	Обществ. призрение	Медицина	
Санкт-Петербург	34188	2841	4361	6455	10657
Москва	31419	2770	1495	5094	9359
Варшава	9375	508	1460	1065	3032
Рига	9044	521	499	1013	2033
Одесса	7646	706	346	1316	2368
Киев	3245	480	222	575	1277
Харьков	3183	214	47	522	783
Саратов	2681	443	74	324	842
Баку	2518	339	436	342	1117
Самара	2238	274	25	146	444
Нижний Новгород	1317	189	116	178	484
Николаев	1042	78	13	182	273

Семен Владимирович Алексеев - основатель такого большого благотворительного заведения, как Николаевский вдовый дом.

Московский купец Николай Алексеевич Мазурин в 1887 г. пожертвовал средства на открытие богадельни на Котельнической набережной, где получали помощь и уход 100 человек. На обустройство данного заведения Н. А. Мазурин потратил 500 тысяч руб., из них 200 тысяч непосредственно на постройку дома, а 300 тысяч определили неприкосновенный капитал, на проценты с которого учреждение содержалось. Символично, что в этом месте сегодня размещается Российский союз промышленников и предпринимателей [1, 215].

В основном, благотворительностью в конце XIX - начале XXв. занимались представители банковского сообщества, владельцы ткацких фабрик и торговых домов,

крупные судовладельцы, а также горнозаводчики. В целом доходы благотворительных учреждений в 1902 г. значительно превышали 11млн. рублей [2, 259].

Начиная с 1898г., в городских отчетах о денежных оборотах присутствуют отдельные графы расходов на образование, общественное призрение и т.д.

В крупных российских городах Москве, Петербурге, Риге и Одессе помощь беднейшим слоям населения была хорошо организована и представлена большим количеством больниц, приютов, богаделен, оснащенных передовым для того времени оборудованием. Понимая необходимость улучшения системы образования для подготовки своих будущих кадров, крупные предприниматели щедро жертвовали средства и на сферу народного образования (таблица 1) [2, 282].

В XX - начале XXI в. благотворительная деятельность в России осуществляется крупными российскими компаниями, работающими в нефтегазовой и горнодобывающей отраслях экономики, банковской сфере, в области телерадиокоммуникации и связи, а также российскими подразделениями транснациональных корпораций. Средний и мелкий бизнес на социальные нужды не имеет возможности расходовать средства систематически, делает это разово, от случая к случаю. Серьезным отрицательным моментом являются и низкие темпы роста промышленного производства в стране.

Среди крупнейших компаний, стремящихся активно участвовать в жизни общества, можно выделить: ОАО «Газпром», ОАО «РЖД», «Группа ГАЗ», ОАО «Мобильные ТелеСистемы», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Полиметалл», и др. Большинство социальных проектов, поддерживаемых благотворителями, реализуется в крупных городах и региональных центрах: Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Челябинске, Норильске, Хабаровске, Владивостоке и др. Возникновение северного и восточного векторов в данной деятельности связано в первую очередь с экспортоориентированностью ресурсной составляющей экономики России, с развитием её инфраструктуры и созданием новых научных центров.

В целом можно констатировать, что опыт российской империи в деле благотворительности и социальной поддержки населения получил продолжение в деятельности современных предприятий нашей страны, а региональные направления более широко охватывают территорию России.

Список использованной литературы:

1. Власов П. В. Благотворительность и милосердие в России. М.: Центрполиграф, 2001.
2. Ульянова Г. Н. Благотворительность в Российской империи XIX - начала XX века. Ин-т рос. истории РАН. – М.: Наука, 2005.

© А. Р. Михайлова, М. А. Ермаков, 2014

УДК 338

Г.И. Мухаметьянова, М.Ю. Андреева, А.И. Мустаева, студенты 2 курса ИНЭФБ
Башкирский государственный университет, г. Уфа, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В СФЕРЕ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

Вопрос о необходимости автоматизации управления документооборотом давно перешел в практическую плоскость, и все больше российских предприятий внедряют у себя системы

электронного документооборота, позволяя организациям уже на собственном опыте оценить преимущества новой технологии работы с документами. Это обусловлено, изменением рыночной ситуации, ростом организаций, создающих кризисы «переходного возраста» и приводящим к необходимости реструктуризации, а также развитием информационно-коммуникационных технологий, с одной стороны, предоставляющих новые возможности для ведения бизнеса, с другой - заставляющих идти в ногу со временем, чтобы не отстать от конкурентов.

Необходимость в автоматизации управления документооборотом разные организации сегодня видят по-разному: одни - в повышении эффективности организационно-распорядительного документооборота, другие - в повышении эффективности работы функциональных специалистов, создающих документы и использующих их в повседневной работе, и лишь немногие уделяют внимание обоим аспектам. Такое разделение точек зрения в вопросах документооборота определяется разной ролью и значимостью самих документов в деятельности организации, что зависит от размера организации, стиля управления, отрасли производства, общего уровня технологической зрелости и многих других факторов. Поэтому для одних документ может быть, например, базовым инструментом управления, а для других - средством и продуктом производства.

Независимо от того, чем определяется интерес к информационным системам, все организации начинают с выбора подходящей системы из бесчисленного множества, присутствующего на российском рынке.

Электронный обмен данными - это реальность, с которой сегодня сталкиваются многие организации, в том числе в сфере среднего и малого бизнеса. В последнее десятилетие появились и получили распространение новые инструментальные средства эффективного обеспечения управленческих процессов.

Системы документооборота хранят документы, ведут их историю, обеспечивают их движение по организации, позволяют отслеживать выполнение тех процессов, к которым эти документы имеют отношение. В организации, где внедрена система документооборота, документ является базовым инструментом управления. Здесь нет просто решений, поручений или приказов - есть документы, содержащие эти самые приказы, решения, поручения и т. д.: все управление в организации осуществляется через документы. Большинство предприятий признают достоинства электронного документооборота:

- многокритериальный поиск документов;
- контроль исполнения документов;
- регистрация документов;
- ввод резолюций к документам;
- распределенная обработка документов в сети;
- распределение прав доступа к различным документам и функциям системы;
- ведение нескольких картотек документов; работа с проектами документов;
- распределение находящихся на исполнении документов по «папкам» в зависимости от стадии исполнения документа: поступившие, на исполнении, на контроле и другие;
- отслеживание перемещений бумажных оригиналов и копий документов, ведение реестров внутренней передачи документов;
- ведение пользовательских списков должностных лиц, организаций, тематических рубрик, групп документов;
- редактирование шаблонов выходных печатных форм и др.

В условиях электронного документооборота требуется гораздо меньше затрат на перестройку документооборота при изменении внешних условий, например требований по изменению формы отчетности.

Существуют общие практические для любых организаций проблемы, которые приходится решать при реализации, внедрении и сопровождении систем электронного документооборота: консерватизм персонала, низкая образованность, нежелание обучаться и переобучаться. Боязнь прозрачности собственной деятельности для руководства, которая возникает после внедрения системы электронного документооборота; фактор директора «советского типа» - нежелание непосредственно работать с компьютером, просматривать и редактировать документы; постоянные структурные изменения в организации, слабая формализация бизнес-процессов; необходимость обеспечения юридической силы документов (после принятия закона об электронной подписи этот фактор начнет терять свою значимость); необходимость взаимодействовать с внешним «бумажным» миром, в особенности если это касается параллельных структур в ассоциированных организациях или ведомствах, с которыми идет постоянная работа.

При этом отсутствие необходимости вручную размножать документы, отслеживать перемещение бумажных документов внутри организации, контролировать порядок передачи конфиденциальных сведений существеннейшим образом снижает трудозатраты делопроизводителей. Сквозной автоматический контроль исполнения на всех этапах работы с документами кардинально повышает качество работы исполнителей, делает сроки подготовки документов более прогнозируемыми и управляемыми.

Российский рынок СЭД и сейчас находится в стадии роста. Три года назад он рос на 20-25 % в год, сейчас наступил период некоторого насыщения и темпы роста немного снизились. В корпоративном секторе растет как число проектов по внедрению СЭД, так и их масштабы. Заказчики усиливают требования к функциональности решений, их масштабируемости, интеграционным возможностям. В наибольшей степени заметен спрос на интеграцию СЭД с ERP, CRM и HR-системами.

По данным исследования DSS Consulting, на сегодняшний день СЭД наиболее востребованы в российском финансовом секторе (24 % внедрений) [2].

В том или ином виде системы электронного документооборота внедрены в 90 % крупных российских компаний. Правда, чаще всего эти решения охватывают ограниченное число подразделений и автоматизируют лишь несколько процессов, например, документационное обеспечение управления и управление организационно-распорядительными документами. Только 10-15 % заказчиков внедрили или внедряют централизованные системы электронного документооборота, позволяющие решать большую часть задач в области управления документами. Все чаще решения по автоматизации документооборота приобретают территориально распределенные холдинги [3].

В контур электронного документооборота сегодня вовлекаются не десятки а сотни и тысячи пользователей в том числе в сфере среднего и малого бизнеса. С точки зрения тенденций также следует отметить возрастающую глубину сопряжения сервисов систем электронного документооборота с сервисами, поддерживающими основной бизнес заказчиков.

В DSS Consulting отмечают, что большая часть компаний, внедривших СЭД за последнее время, располагаются в Центральном и Северо-Западном регионах, активность в Сибири и на Урале несколько снизилась [4].

В целом в России отмечают постепенный рост доли документов, которые обрабатываются в электронной форме. Увеличивается спрос заказчиков на специализированные решения, растет интерес крупных организаций к созданию «внутренних» удостоверяющих центров и корпоративных порталов.

Аналитики DSS Consulting отмечают, что наибольшее число внедрений в России в сегменте систем делопроизводства наблюдалось у компаний, внедряющих системы «Дело», Directum, 1С:Документооборот.

Если рассматривать игроков с точки зрения финансовых показателей, то лидером в России является Documentum, за ним с небольшим отрывом следует целая группа компаний («Ланит», «ЭОС», «АйТи», «Интертраст»). Ежегодный объем документации составляет порядка 250 миллиардов листов в год[5].

Пока далеко не все заказчики обладают достаточно производительной инфраструктурой для внедрения систем электронного документооборота. Большой проблемой в нашей стране остаются каналы связи, это особенно актуально для территориально распределенных компаний. Многие предприятия сейчас автоматизируют основные бизнес-процессы путем внедрения систем класса ERP, поэтому у них просто не остается ресурсов на внедрение СЭД.

Роль систем автоматизации бумажного делопроизводства и документооборота в условиях консервативного стиля работы с документами, который обусловлен особенностями российского законодательства, требующего четкого документального подтверждения всех шагов в любых областях деятельности организации, бесспорно, велика. Однако развитие информационно-коммуникационных технологий постепенно отодвигает бумажный документ на второй план, существенно повышая роль электронного документа. По консервативным оценкам, количество бумажных документов будет увеличиваться на 7 % ежегодно, а электронных - на 20 % [6].

Самыми оптимальными по соотношению стоимости и возможностей выглядят Globus Professional, DIRECTUM и ЕВФРАТ-Документооборот. Несмотря на более высокую стоимость лицензий у DocsVision и ЛЕТОГРАФ.Делопроизводство, они достойны быть рассмотренными благодаря возможностям, включенным в базовый пакет, - приемлемы по первоначальному функционалу, настройке, защите данных [1, с. 110].

С позиции пользователя, хорошая система электронного документооборота должна быть: многофункциональной, удобной, легкой в освоении, стабильной, надежной, быстрой.

Очевидно, что эффективность работы организации в целом в значительной степени зависит от качества управления бизнес-процессами и документооборотом.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что для того, чтобы развиваться, каждая организация в тот или иной момент будет переводить свой документооборот в электронный вид. Вместе с тем, получая все большие возможности для развития и улучшения деятельности.

В эпоху электронного бизнеса преуспеют только те предприятия, которые смогут наиболее эффективно управлять своей корпоративной информацией.

Список использованной литературы:

1. Брагина Т.Е. Развитие электронного документооборота // Перспективы развития бухгалтерского учёта [Текст]: монография; под общ. ред. Л.Р. Давлетбаевой, А.А. Никитиной. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2013. – 216 с.
2. Корпоративный сектор увеличивает инвестиции в электронный документооборот [Электронный ресурс]. Точка доступа: <http://www.interface.ru>
3. Пахчанян А., Романов Д. / Системы электронного документооборота. [Электронный ресурс]. Точка доступа: <http://www.dvgu.ru/meteo/intra/ElectronDocument.htm>.
4. Электронный документооборот в деятельности учреждения. [Электронный ресурс]. Точка доступа: <http://www.klerk.ru>.

5. Электронные системы документооборота. [Электронный ресурс]. Точка доступа: <http://doc-system.ru/index.php>.

6. Электронный документооборот. [Электронный ресурс]. Точка доступа: <http://www.pravcons.ru/publ15-01-2014-5.php>

© Г.И. Мухаметьянова, М.Ю. Андреева, А.И. Мустаева, 2014

УДК 338

М.Р. Мухлисуллина, студентка 3 курса факультета финансовый менеджмент
Казанского (Приволжского) Федерального Университета
г. Казань, Российская Федерация

Н.Г. Хаметова, к.э.н. доц. кафедры маркетинга,
коммерции и предпринимательства ИУиТР, К(П)ФУ

НЕСОВЕРШЕНСТВА КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Ключевые слова: налогообложение, косвенный налог, фискальная политика, механизмы контроля.

В статье анализируются на основе налога на добавленную стоимость несовершенства механизма косвенного налогообложения. Рассмотрены и изучены особенности косвенного налогообложения, а также методология формирования косвенных налогов.

Становление Российской Федерации, как самостоятельного государства, является началом формирования новой системы налогообложения. Так, с 1992 года был введен новый вид налога, называемый косвенным налогом.

На сегодняшний день косвенные налоги играют значительную роль в экономике государства. Объясняется это, во-первых, тем, что основная доля доходной части бюджета государства формируется за счет косвенных налогов, а во-вторых, в силу своей «непрозрачности» с позиции взимания налогов, косвенные налоги являются наиболее удобным механизмом регулирования процессов экономики.

Таким образом, перспективы развития экономики государства напрямую зависят от размера налоговых поступлений косвенных налогов. Но при этом, следует учесть тот предел налоговых поступлений, при котором все еще будет обеспечиваться экономический рост всех секторов экономики. Из чего следует два принципа косвенного налогообложения:

1. **Согласованность интересов.** Данный принцип выражается в осуществлении интересов, как государства, так и налогоплательщиков. А именно, доходы, полученные от косвенных налогов, должны быть направлены на удовлетворение общественных потребностей, а налогоплательщик при этом должен иметь реальные выгоды от их уплаты.
2. **Соразмерность.** При формировании налоговой ставки, необходимо учитывать величину располагаемого дохода потребителя.

В отличие от прямых налогов, косвенные налоги являются налогом на потребление. То есть налогооблагаемой базой косвенных налогов является расход, а не доход. И главной особенностью косвенного налога является возложение налогового бремени в конечном итоге на потребителя, несмотря на то, что налогоплательщиком выступает производитель. То есть по факту, взимание этих налогов происходит после стадии реализации и распределения доходов и не ранее момента использования доходов на цели потребления.

Как и говорилось ранее, данный вид налогообложения является наиболее удобным и выгодным для государственной власти. Объясняется это скрытостью величины налога и

отсутствием понимания его уплаты. Такая особенность косвенных налогов свидетельствуют об их фискальном значении и о направленности на регулирование экономики государства. Но, несмотря на такую значимость, система косвенного налогообложения в РФ имеет некоторые изъяны и требует постепенного реформирования.

Законодательно установлены следующие косвенные налоги: налог на добавленную стоимость, акциз и таможенная пошлина. И, как правило, налог на добавленную стоимость является наиболее весомым и важным налогом в системе косвенного налогообложения. Поэтому именно данный налог, а точнее сложность его учета, является причиной несовершенства косвенного налогообложения РФ.

В силу неэффективного администрирования и существующего достаточно сложного механизма расчета и уплаты НДС, выделяют две основные проблемы;

1. Трудности для налогоплательщиков, связанные с уплатой данного налога
2. Увеличение расходов государства, связанных с возвратом НДС

Налог на добавленную стоимость – это форма изъятия в бюджет части добавленной стоимости, которая создается на всех стадиях производства и определяется как разница между стоимостью реализованных товаров, работ, услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения [5, с. 54]. При применении налога на добавленную стоимость конечный потребитель оплачивает розничному продавцу всю сумму налога, начисленного на каждом этапе производства блага. Но в бюджет эта сумма начинает поступать ранее этапа реализации товара или услуги, так как на каждом этапе производства каждый налогоплательщик обязан уплатить в бюджет свою часть общей суммы налога на добавленную стоимость. Так, налогоплательщик имеет права на уменьшение общей суммы налога на, так называемую, величину налоговых вычетов, а оставшаяся после вычета часть уплачивается в бюджет государства. Следует отметить, что, согласно статье 176 НК РФ, в случае, если по итогам налогового периода сумма налоговых вычетов превышает общую сумму налога, исчисленную по операциям, признаваемым объектом налогообложения, полученная разница подлежит возмещению (зачету, возврату) налогоплательщику государством.

Уплату НДС в бюджет производит почти каждый хозяйствующий субъект, производящий в течение каждого налогового периода большое количество операций. На основе чего государство было вынуждено ужесточить механизм уплаты и нарастить инструменты контроля. Что в свою очередь повлекло сложность учета данного налога. Так, согласно статистике, на обслуживание налога на добавленную стоимость приходится около 60%-70% рабочего времени. Также данный налог требует высокой квалификации как работников налоговых служб, так и работников организаций. Что в итоге ведет лишь к росту затрат и для государства, и для частных секторов.

Одной из проблем, связанных с уплатой налога в бюджет является отсутствие выбора момента определения налоговой базы. Согласно НК РФ, моментом определения налоговой базы является ранняя из дат: день отгрузки или день оплаты. Особенно эта проблема коснулась тех, кто производит основные фонды и тех, кто продает продукцию в рассрочку. Для первых эта проблема заключается в том, что время зачета НДС с продаж может быть на месяцы и даже на годы отделено от начала уплаты НДС с аванса. Таким образом, происходит уменьшение оборотных средств в активах предприятия, которые могли бы быть потрачены на покупку комплектующих изделий. Также эта проблема коснулась организаций, которые предлагают свою продукцию в рассрочку. Если для первых моментом определения налоговой базы является день оплаты, то для вторых – день отгрузки. В этом случае организации, которые отпускают свою продукцию в кредит,

обязаны уплатить сумму из еще неполученных денежных средств, также уменьшая величину оборотных средств.

Таким образом, в связи с невозможностью выбора момента определения налоговой базы многие предприятия вынуждены отказываться от расширения собственного производства, от выгодных и удобных методов продаж. При этом страдают от этого и покупатели.

В РФ существует различные ставки НДС: основная - 18% и две льготные – 10% и 0% [ст.164 гл.21 НК]. Такая дифференцированная ставка НДС явилось причиной не только сложности начисления и уплаты НДС, но и роста коррупции и налоговых преступлений в стране.

Дело в том, что предприятия, использующие разные ставки НДС, обязаны вести раздельный учет для каждого объекта налогообложения раздельно. Что в свою очередь усложняет для организации ведение необходимой документации и, как правило, влечет временные и финансовые расходы. Также при дифференцированной ставке налога часто встречаются случаи ошибочного и спорного выбора ставки по объекту налогообложения.

Для теневой экономики наличие льготных скидок является еще одним способом отмыкания денег. Существуют всевозможные схемы применения различных ставок НДС, целью которых является увеличение налоговых вычетов.

Многие экономисты, в том числе М.В. Истратова и М.С. Ишина, авторы статьи «Совершенствование механизма косвенного налогообложения», считают эффективным использование единой ставки НДС. По словам М.В. Истратовой и М.С. Ишиной, применение единой ставки:

1. Упростит для организаций процедуру ведения книг покупок, книг продаж, составление счетов-фактур, упростится форма налоговой декларации;
2. Облегчится методика расчета налога;
3. Облегчит аудит и налоговые проверки;
4. позволит уменьшить криминогенную и коррупционную составляющую.

Но целью дифференциальной ставки НДС является, в первую очередь оградить социально значимые товары, а во-вторых, поддержать и развивать низкодоходные отрасли экономики.

Таким образом, следует разработать такую систему, которая обеспечивала бы удобство учета НДС и невозможность налоговых преступлений с одной стороны, а с другой – способствовала бы развитию низкодоходных отраслей экономики. Как и было выяснено ранее, установление системы единого налогообложения обеспечивает простоту налогового учета и способствует сокращению налоговых мошенничеств, но не предусматривает поддержание и развитие слабозащищенных отраслей экономики. В связи с чем, наряду с применением единой ставки налога необходима разработка системы льготного финансирования, посредством которой возможно уменьшение издержек производства, что в конечном итоге отразится на уменьшении стоимости выпускаемой продукции. Другим решением, обеспечивающим защиту и поддержку определенных отраслей экономики, является снижение бремени остальных налогов, например, налога на прибыль, налога на доходы физических лиц. Так в странах Западной Европы за счет щедрых амортизационных отчислений и льгот на введение новых технологий происходит снижение налога на прибыль. В результате чего предприятия также выигрывают на удержании оборотных средств.

Несовершенство механизма косвенного налогообложения также приводит к росту расходов государства. Согласно данным, опубликованным Счетной палатой в интернет-ресурсе «Газета.ru», Россия недополучила в бюджет около 6,5 млрд. рублей за 2010-2012 года. По мнению экспертов, это связано с несовершенством системы возмещения налога на

НДС, а именно с увеличением доли налоговых вычетов, разнообразием налоговых льгот, уклонением от уплаты налога, используя фирму-однодневку.

Возмещение государством суммы налога из бюджета происходит в случае превышении суммы налоговых вычетов организации общей суммы налога. Как правило, для получения возмещения, организация проходит проверку налоговыми органами. При обнаружении нарушения организация обязана возместить сумму налога по соответствующей ставке уже за счет собственных средств, а не за средства потребителя.

В большинстве случаев возмещение налога государством происходит при операциях, связанных с экспортом. Применение нулевой ставки при экспорте продукции обусловлено поддержанием отечественного производителя на международном рынке. Но из года в год механизмы контроля и проверки организаций-экспортеров ужесточаются и усложняются. Кроме проверки предоставленных специальных документов в налоговые органы, такие организации проходят полную налоговую проверку. В теории разрешение на возмещение можно получить за 7 дней, но, как правило, в большинстве случаев налоговые инспекции в возврате отказывают. После чего организации необходимо пройти несколько стадий обжалования. В конечном итоге весь процесс может занять несколько месяцев, и даже годы. Такое несовершенство применения нулевой ставки для экспортеров для компаний является не только потерей времени и денег, но и возможности выхода на международный рынок.

Главная проблема несовершенства такого механизма заключается в субъективном характере принятия решения о действительности экспорта. И решением данной проблемы могло бы послужить создание специальных узконаправленных органов, занимающихся вопросом действительности экспортной деятельности и находящихся под контролем налоговых органов. Создание таких органов сократило бы время проверки документов, улучшилось бы качество их проверки. Такое преобразование проверки и контроля способствовало бы реализации цели нулевой ставки - развитию рынка экспорта.

Также актуальной проблемой является создание фирм-однодневок. Дело в том, что используя товары или услуги фирмы-однодневки, организация имеет права на налоговый вычет, при этом оплаченная сумма за приобретенное благо фирме-однодневке возвращается обратно. Механизмы налоговой проверки не всегда эффективны, так как «поймать» фирму-однодневку трудно из-за фиктивной регистрации. Поэтому многими экономистами было предложено использование специальных НДС-счетов, благодаря которым налоговые органы могли бы дистанционно курировать проводимыми операциями организаций. Но минусов у НДС-счетов оказалось больше, чем плюсов. Обусловлено это тем, что из денежного оборота организации могут необоснованно изыматься денежные средства. Поэтому некоторые специалисты, в том числе Э.Н. Замалетдинова, автор статьи «Косвенные налоги в России и зарубежный опыт в области взимания косвенных налогов», предлагают разработать новые информационные технологии, благодаря которым налоговые органы могли бы получать информацию о движении сумм налога по специальным банковским счетам.

Таким образом, многочисленные меры ужесточения системы косвенного налогообложения делают процесс формирования и осуществления налоговых платежей еще сложнее. Поэтому следует найти ту грань контроля и выполнения налоговых обязательств, при которой соблюдались бы интересы, как интересы государства, так и интересы различных слоев общества и хозяйствующих субъектов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс российской Федерации [Текст]. – М.: Статут, 2013. – (Кодексы от КонсультантПлюс);

2. М.В. Истратова, М.С. Ишина Совершенствование механизма косвенного налогообложения./ Аудит и Финансовый анализ, №1 2012 – с.14-21;
3. Э.Н. Замалетдинова Косвенные налоги в России и зарубежный опыт в области взимания косвенных налогов./ Международный бухгалтерский учет №7 2011 – с.50-55;
4. Е.В.Боровикова. Особенности косвенного налогообложения в России и разрешения налоговых споров./ Финансовый бизнес, №1 2013- с.42-47;
5. Д.Г. Черник Налоги и налогообложение, 2-е издание // М.:2010 – 367;
6. «Счетная палата: из-за недостатков системы возврата НДС Россия недополучила в бюджет 6,5 млрд. рублей» [Электронный ресурс]. URL: http://www.gazeta.ru/business/news/2013/01/18/n_2712729.shtml/ (дата обращения: 18.01.2013).

© М.Р. Мухлисуллина, Н.Г. Хаметова. 2014

УДК 33

Доцент **Г.В. Мышленник**,

доцент **Е.В. Бушева**

Московский государственный университет печати
им. Ивана Федорова, Москва, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ В ОРГАНИЗАЦИИ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА В МЕДИАИНДУСТРИИ

Проблема утилизации и вторичного использования отходов производства вызывает повышенный интерес не только в развитых странах, но и в странах мирового содружества, так как тесно связана не только с проблемой ресурсопотерь, но и с таким фактором, как экология и окружающая среда[1,116].

Выпуск продукции медиаиндустрии непосредственно связан с производством и использованием бумаги, полимерных пленок и покрытий, из которых, путем вторичной переработки, можно создавать совершенно новые виды продукции.

В современном мире все большую роль играют международные соглашения по охране природы, особенно это касается стран – членов ЕС, которые в обязательном порядке должны предоставлять планы создания рынка вторичного сырья, введения нормирования использования таких распространенных отходов, как макулатура, стекло и пластиковые упаковки.

Из года в год увеличивается рост бытового мусора в различных странах [3,46], в связи с тем, что большая часть товаров народного потребления имеют кратковременный срок использования из-за того, что выбрасывается на свалку до окончания срока полезного использования, имея остаточную стоимость.

Кроме того, увеличение выпуска этих товаров сопровождается увеличением количества бытовых отходов, величина которых по данным статистики составила 70 млн. т в год в России, в США – примерно 149 млн. т в год, а в Японии – вдвое меньше, чем в России. Ежегодный прирост бытовых отходов составляет 3%, а в некоторых странах до 10%. Анализ твердых бытовых отходов (ТБО) до недавнего времени составляла 75-80% органических отходов. В структуре отходов содержится большое количество редкоземельных, цветных металлов, бумаги, соразмерные с выработкой небольших бокситовых шахт, медных копий и большой территорией лесопосадок [1,113].

Переработка этих отходов уменьшает потребности в энергии и сырье, например, использование лома из алюминия вместо бокситов снижает затраты почти в 2 раза и степень загрязнения воздуха – на 95%, а изготовление 1 т бумаги из макулатуры сокращает на половину расходов воды по сравнению изготовления ее из древесины [3,47].

Тепло, выделяемое отходами на свалке, можно будет использовать при переработке вторичного сырья. Уменьшение расходов энергии методом эффективного сдерживания концентрации газов, существенно снижают «парниковый эффект» и его последствия.

В зарубежных странах уровень вторичного использования ТБО существенно возрос, например, в США за 10 лет с 1990г. – на 24 %, а в Канаде, Италии и Швейцарии уровень вторичной переработки сырья составил 50-53%.

Традиционными методами утилизации ТБО в России являются захоронения на полигонах-свалках и сжигание, а в мировой практике вторсырье подвергается переработке с использованием биотехнологии для получения удобрений, биогазов или биотоплива, строительных материалов, как это таблице 1.

Таблица 1.

Методы утилизации ТБО в зарубежных странах 2008 г, %

Метод утилизации	США	Великобритания	Франция	Германия	Япония	Средние данные для всех стран, %
Захоронение на свалках	84	90	55	78	57	72,8
Сжигание	15	9	35	20	40	23,8
Переработка в удобрения	-	1	10	2	2	3,0
Прочие	1	-	-	-	1	0,4
Итого	100	100	100	100	100	100

Как видно из данных таблицы 1, в 2008г. наиболее распространенными способами переработки ТБО был захоронения на свалках, который использовался в среднем - 72,8%, затем метод сжигания отходов, который использовался 23,1 %, 3% отходов шли на переработку в удобрения, и только 0,4 % отходов перерабатывались в биотоплива и газы.

Однако некоторые виды пластика в отходах выделяют при горении канцерогенные вещества, например, полимерные покрытия в составе обложек тетрадей, журналов и книг, импортной упаковки детских игрушек, электротоваров и др., являются токсичными веществами и нарушают экологию. Период их распада составляет от 3 до 6 лет. Масштабы вредных выбросов от сжигания таких отходов превосходит вулканические извержения [2,8]. Что касается полигона захоронения ТБО или *санитарной свалки*, то он представляет собой сложное инженерное сооружение, имеющее специализированное оборудование и технологию, для которой требуется значительная территория.

Растущие доходы населения цивилизованных стран и России, изменение структуры потребления усложнили решение проблемы утилизации отходов, увеличение потребление еды, воды, увеличивает содержание упаковок. В промышленно развитых странах она составляет 30% веса и 50% объема всех домашних отходов. Средний американец выбрасывает около 300 кг упаковочных материалов в год.

Каждая куча мусора является, чуть ли не «золотым дном», так как, по сути, – это не отходы, а ценное сырье, то следует это полезное отсортировать и далее переработать в товар, имеющего коммерческую ценность, фракция которой составляет 50-70% от общего

объема мусора . Например, известно, что 1 т картона из вторсырья в настоящее время стоит около 6 тыс. руб.[3,46].

Следовательно, в идеале, для уменьшения ресурсопотерь необходимо лишь организовать сбор данных по специальным контейнерам, и убедить граждан предварительно рассортировывать свой мусор по группам контейнеров, усилив воспитательную работу с населением и проведений соответствующих агитмероприятий в школах и институтах.

Организация утилизации отходов медиаиндустрии можно, по-видимому, разрешить, если сконцентрировать и объединить сырьевые предприятия, предприятия, выпускающие бумагу, картон, и производства медиапродукции.

Решение об объединении перерабатывающего предприятия в одно объединение на основе удовлетворения общих интересов всех участников этого процесса задача не из легких, так как в процессе перестройки российские предприятия распались на мелкие предприятия, которые переквалифицировались на другие, более коммерческие цели. Однако, на современном этапе реализации направлений экономической политики России эта проблема становится актуальной и злободневной, тем более в развитых странах переработка отходов занимает первостепенное значение, у которых есть, чему поучиться.

Что касается экономических и экологических эффектов, то это - очевидно, так как объединение предприятий указанного профиля даст экономию издержек производства и обращения за счет увеличения масштаба производства, сэкономит сырье для выпуска бумаги, или лес, а также расход воды, которая будет использоваться в технологии изготовления бумаги и в переработке вторсырья. Кроме того, повысится занятость населения за счет создания новых мест при организации пунктов сбора сырья.

Список использованной литературы

1. Глухов В.В., Лисочкина Т.В., Некрасова Т.П. Экономические основы экологии: Учебник. – СПб.: Специальная литература, 1995. – 280с.
2. Жилин Д.М. Современные проблемы утилизации мусора // Химия в школе, 1998, №1. –с.4-11.
3. Толстобров Д., Толстоброва Н. Рециклинг как необходимый элемент упаковочной индустрии в городской среде //Тара и упаковка, №3, 2012. – с.46-47.

© Г.В. Мышленник, Е.М. Бушева, 2014

УДК 331

Е.А. Назарова, Студентка 5 курса Института экономики, финансов и бизнеса
Башкирский государственный университет
г. Уфа, Российская Федерация

У.А.Назарова, Доктор экономических наук, профессор
Башкирский Государственный Университет
г. Уфа, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Прежде чем рассмотреть отечественный опыт реформирования пенсионной системы проанализируем зарубежную практику в этой сфере.

Впервые система социального обеспечения была создана в Германии Отто Бисмарком в 1889 году. Эта система была полностью страховой, т.е. размер выплат зависел только от размера заработка.

Следующей альтернативной моделью социального обеспечения, была Британская система предложенный английским лордом Бевериджем. Целью схемы Бевериджа, являлось повышение минимального дохода до уровня существования и снижение бедности. Эта цель достигалась с помощью пособий, которые были адресованы людям, нуждающимся и не достигающим прожиточного минимума. Основной задачей плана Бевериджа была борьба против массовой бедности.

Таким образом, начиная с 90-х годов XIX века и до 70-х годов XX века главной целью пенсионных систем было предотвращение бедности пожилых людей. Этот период существования пенсионных систем также характеризуется тем, что основную пенсионную функцию во всех странах мира выполняло государство.

По мере того как развивались пенсионные системы во всем мире происходила переоценка социальной деятельности государства. В современном мире, который, по мнению специалистов, начался в 80-х годах XX века, государство отказывается от всеобъемлющего участия в пенсионном обеспечении, отдавая значительную часть этих функций в частные руки.

Целью пенсионных систем становится обеспечение достойного уровня жизни для пожилых граждан.

В большинстве развитых странах пенсионные системы являются трехуровневыми. Первый уровень представляет собой гарантированно определенную сумму примерно равную прожиточному минимуму. Это своего рода социальная защита от бедности. Эту функцию реализует государственная социальная распределительная пенсионная система. Выплаты этого уровня, не зависят от стажа, трудового вклада, заработной платы и других показателей.

Второй уровень после выхода на пенсию обеспечивает человека на привычном ему уровне жизни. Этот уровень рассчитан на трудоспособное население, которое в работоспособном возрасте накапливает средства, которые будут направлены на потребление в пенсионном возрасте. Эта функция выполняется обязательной пенсионной системой, которая обеспечивается либо государством, либо осуществляется под его контролем.

Третьим уровнем пенсионного обеспечения в развитых странах является индивидуальное дополнительное добровольное обеспечение. Этот уровень обеспечивается с помощью страховых компаний, банков, частных пенсионных и других фондов. Такой вид пенсионного обеспечения осуществляется без непосредственного участия государства. [2, с.130-143]

Изучение и систематизация информации о пенсионных системах позволяют сказать, что существует различное множество сочетаний всех признаков пенсионных систем в мире. Однако в точки зрения организации финансирования можно выделить четыре основных типа:

Государственная система, при которой законодательно установлен всеобщий обязательный характер пенсионного обеспечения. Размер пенсионных выплат, как правило, пропорционален размеру средней заработной платы. Этот вид системы пенсионного страхования имеет место в Испании, Бельгии, Люксембурге, Португалии. В этих странах существует центральный пенсионный фонд, где аккумулируются обязательные пенсионные взносы. Пенсионные выплаты основываются на принципе солидарности поколений. Наиболее ярким примером государственной пенсионной системы является Сингапур, где пенсионные государственные активы инвестируются.

Государственная система, дополненная частным пенсионным обеспечением. При этой системе все граждане в обязательном порядке участвуют в государственной пенсионной системе, а частная пенсионная система носит добровольный характер, является накопительной. Эта система существует в США, Канаде, Германии.

Частное пенсионное обеспечение, дополняющее и частично заменяющее государственную систему. Эта модель принята в Великобритании и Японии. В Великобритании работники получили право выйти из обязательной государственной пенсионной системы. Переход на эту систему связан с увеличением демографического давления в виде старения населения. Государство при этом взяло на себя обязательства быть гарантом стабильности частного пенсионного обеспечения. Схожая ситуация складывается и в Японии.

Частная пенсионная система при полном отсутствии государственного пенсионного обеспечения. При этой модели работник сам формирует свою пенсию в течение активного трудоспособного возраста. В специализированном финансово-кредитном институте открывается индивидуальный счет, куда перечисляются уплаченные работником взносы. При этом государство контролирует деятельность таких организаций и посредством принятия законов обеспечивает гарантии пенсионных накоплений. Такая схема принята в Чили, Аргентине, Перу и Уругвае.

Начиная с 80-х годов XX века, пенсионные системы практически всех стран вступили в новый этап своего развития, который связан с происходящими в мире демографическими сдвигами, приводящими к быстрому увеличению доли пожилых людей в общей численности населения.

Этот процесс затрагивает все страны, и в первую очередь развитые государства. В связи с демографическими факторами в последние десятилетие практически во всех странах мира прошли пенсионные реформы. Однако необходимость таких реформ была обусловлена также изменением экономических, социальных и политических условий в мире. Проведение реформ потребовало разработки и внедрения новых механизмов и схем пенсионного обеспечения. Реформирование пенсионных систем предполагалось реализовывать постепенно, например, в европейских странах в период с 1998 по 2020 годы. [2, с.130-143]

Рассмотрение различных направлений трансформации пенсионных систем в зарубежных странах позволяет отметить несколько общих для всех пенсионных реформ закономерностей.

1. Практически все реформы связаны с созданием добровольных накопительных систем, при сохранении государственной распределительной системы.

2. Происходит пересмотр основных параметров пенсионного обеспечения - пенсионный возраст, размеры страховых взносов, порядок индексации пенсий. Таким образом, поступили в Германии и Швеции, где пенсионный возраст увеличился до 65 лет. В Польше пенсионный возраст для мужчин составил 65 лет, для женщин 60 лет, а в Венгрии установили единый пенсионный возраст 62 года для всех пенсионеров. В ходе пенсионных реформ было предпринято повышение пенсионного возраста в большинстве государств, при этом наблюдается тенденция на уравнивание пенсионных возрастов мужчин и женщин. Изменяются также механизмы и принципы индексации пенсий в зависимости от инфляции. В Японии и Швеции индексацию пенсий проводят в соответствии с изменением роста потребительских цен, а в Германии и Австрии такая индексация осуществляется на основе индекса чистых доходов. Во Франции индексация пенсий происходит с учетом сложного индекса, в котором учитываются оба эти показателя.

3. В отдельных странах происходит фактически полная замена государственной пенсионной системы на систему частного страхования. При этом наблюдается переход от распределительной к накопительной пенсионной системы в рамках бывшей государственной пенсионной системы. Примером такого реформирования, является Чили. Исследователи отмечают, что в последние 25 лет XX века число работающих граждан превышало число пенсионеров почти в 10 раз. Это и обусловило то, что чилийская реформа оказалось успешной.

4. Реформирование налоговой системы, налогового регулирования и тарифной политики. Государство путем предоставления серьезных налоговых льгот и постепенной передачи ответственности за пенсию от государства гражданам включает работающих в систему добровольных накопительных пенсионных систему. Это характерно для таких стран как США и Швейцария.

5. Реформирование пенсионной системы в связи с изменениями в макроэкономической политике и политике в сфере труда. При этом основные усилия направляются на изменение доли занятых в общественном производстве в трудоспособном возрасте, увеличение продолжительности жизни и трудовую миграцию. Некоторые страны ввели возможность постепенного снижения количества рабочих часов для пожилых работников, с регулярной и гарантированной выплатой доходов в течение всего переходного периода от полной занятости до полного выхода на пенсию.

По подсчетам специалистов в мире насчитывается более 250 вариантов и комбинаций пенсионных моделей и только 5 стран реализовали на практике одну из моделей в чистом виде, а именно в Чили, Боливии, Сальвадоре, Мексике и Казахстане внедрена полностью накопительная пенсионная система.

Общее направление всех реформ – это постепенный и плавный переход от государственных уравнилельных схем к системам индивидуально-накопительным, которые основаны на принципах личной финансовой ответственности за свое материальное обеспечение в старости и на капитализации тех средств, которые он вносит на индивидуальные пенсионные счета. При этом государственные уравнилельные схемы продолжают существовать, хотя и в значительно урезанном виде.

Анализ мирового опыта функционирования пенсионных систем свидетельствует о том, что большая их часть составлена из двух-трех уровней. Первый уровень - это пенсионная система, основанная на принципе солидарности поколений. Такая система, когда пенсии выплачиваются из обязательных платежей, уплачиваемых в настоящее время работающими гражданами (PAYG). В дополнении к ней создаются более современные и эффективные системы, так называемые «второй уровень», основанный на взносах, как самого работника, так и работодателя с возможностью инвестирования этих активов. Добровольные пенсионные накопления граждан составляют третий уровень.

В результате реформирования большинство развитых стран пришло к пенсионной системе, где сочетается управляемая государством пенсионная схема с находящимися в частном управлении пенсионными планами по месту работы и к тому же с личными сберегательными пенсионными счетами для удовлетворения более высоких потребностей групп населения со средними и более высокими доходами. Тем не менее, решающая роль в обеспечении доходов пенсионеров остается за государственной распределительной (солидарной) системой. Преобразования европейских пенсионных систем продолжается и в настоящее время. [2, с.130-143]

Таким образом, оценивая пенсионные реформы, проведенные за рубежом, можно сделать вывод, что Россия в этом отношении прошла только начальный этап, создав в 2001 году трехуровневую систему пенсий (государственное пенсионное обеспечение,

обязательное пенсионное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение (НПО).

Государственное пенсионное обеспечение предоставляется нетрудоспособным гражданам, которые не имеют право на трудовую пенсию и ряд других лиц.

В рамках обязательного пенсионного страхования назначается и выплачивается трудовая пенсия. Сегодня необходимое условие для назначения трудовой пенсии - не менее 5 лет страхового стажа. В будущем предусматривается увеличить страховой стаж до 15 лет.

Негосударственное пенсионное обеспечение – это дополнительные пенсии, которые выплачивают негосударственные пенсионные фонды. [1, с.31-32]

Эта успешно работающая в других странах модель не дала у нас главного результата – достойного уровня пенсий. Это произошло, на наш взгляд, из-за принятия половинчатых решений в части определения основных параметров реформы, таких как страховые пенсионные тарифы, страховой пенсионный стаж, усиление накопительной составляющей, порядок индексации пенсий, гибкий пенсионный возраст. Разработка оптимальных параметров российской пенсионной реформы позволит определить пути ее дальнейшего совершенствования.

Список использованной литературы:

1. Богатырева М.Р., Муртазина Ю.М. Как сохранить будущую пенсию. Прага: Vedecko vydavateľske centrum Sociosfera-CZ s.r.o., 2013.- №32.

2. Булака Н.П. Мировой опыт формирования и эволюции пенсионных систем. Дубна: Международный университет природы общества и человека «Дубна», 2009. - №8.

© Е.А. Назарова, У.А. Назарова 2014

УДК 332.025

Е.А. Наянов

ассистент кафедры «Экономическая теория»
Московского государственного машиностроительного
университета (МАМИ)
г. Москва, Российская Федерация

Д.В. Демихов

студент 5 курса экологического факультета
Московского государственного машиностроительного
университета (МАМИ)
г. Москва, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Работа выполнена при поддержке научного гранта РГНФ.

Соглашение (договор) № 12-02-00378/12 от 14.07.12 г.

Экономическое развитие общества в конце XX и начале XXI века приняло угрожающее масштабы для окружающей среды (рис. 1) [1, с. 25]. Реализуя свои безграничные потребности, человечество забыло тот факт, что природные ресурсы истощаются. Интенсивный темп роста промышленности, в частности в сфере применения новых

технологий, которые разрушают экосистемы, не предполагает обратного их восстановления. В настоящее время сложилась ситуация, угрожающая комфортному существованию будущих поколений человечества. Актуальными проблемами, обусловленными хозяйственной деятельностью человека являются:

- 1) загрязнение мирового океана;
- 2) проникновение загрязнений в почву и как следствие загрязнение горизонтов подземных вод;
- 3) сокращение площадей сельскохозяйственных угодий.

Планетарный

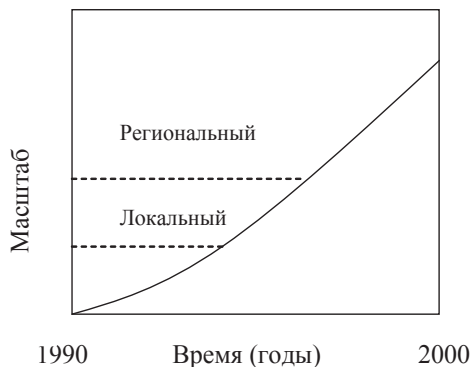


Рис. 1. Эволюция масштабов воздействия деятельности человека на окружающую среду

Экологическая ситуация Российской Федерации вызывает опасения, сложившаяся обстановка вызвана прежде всего негативным воздействием на окружающую среду. Так, согласно данным индекса экологической результативности, Россия находится на 68-ом месте, пропуская вперед наиболее развитые страны, имеющие современные механизмы экологизации экономики [2, с. 249]. Одним из инструментов, позволяющих решать данные проблемы, является непосредственное вмешательство государства в процессы экологизации промышленности.

Экономический механизм, в решении проблем загрязнения окружающей среды имеет два важных аспекта. Во-первых, это источник финансирования природоохранной деятельности, во-вторых, это стимулирование хозяйствующих субъектов к выполнению требований, предъявляемых российским законодательством.

На сегодняшний день государственное финансирование природоохранной деятельности несколько изменилось:

- 1) направлено на реализацию целевых программ, которые призваны снизить негативную нагрузку на окружающую среду;
- 2) направлено на мероприятия по ликвидации техногенных катастроф.

Как первое, так и второе не приносят ощутимых результатов. Увеличивающиеся с каждым годом затраты на охрану окружающей среды (таблица 1) [3], не способствуют улучшению экологической ситуации. Следует заметить, что 78 % расходов несет коммерческий сектор, а нужно уделять большее внимание этому процессу именно со стороны государства.

Таблица 1.

Затраты на охрану окружающей среды

	2008	2009	2010	2011	2012
Объем затрат на охрану окружающей среды	368627	343368	372382	412014	432319
в том числе по направлениям природоохранной деятельности:					
охрана атмосферного воздуха и проблемы изменения климата	76773	60101	80071	88362	89289
очистка сточных вод	159299	162175	169152	197073	187466
обращение с отходами	40326	38806	41510	44172	36328
защита и реабилитация почвы, подземных и поверхностных вод	27321	18696	17219	23435	35953
сохранение биоразнообразия и среды обитания	26597	21463	22975	13381	17850
Прочие	38311	42127	41455	45591	65433
Объем затрат на охрану окружающей среды в процентах к ВВП	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7

Важным методом экономического механизма, как писалось выше, является система взимания платежей, налогов и сборов. Как видно из графика (рис. 2) общий сбор платежей за негативное воздействие на окружающую среду, поступивших в консолидированный бюджет в 2012 году, составил чуть более 29 млрд. руб.

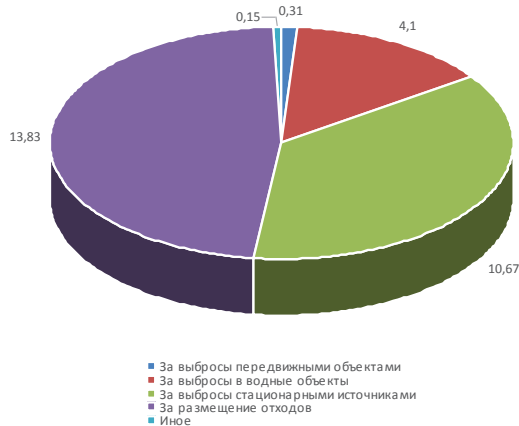


Рис. 2. Доходы консолидированного бюджета за негативное воздействие на окружающую среду, в млрд. руб.

Однако следует отметить, что экологические штрафы слишком низкие и как пишут многие эксперты [4], они практически не индексировались с 1992 года. В связи с этим

предлагается увеличение платежей за негативное воздействие на окружающую среду до такого уровня, при котором предпринимателю было бы выгоднее не нарушать экологическое законодательство. В настоящее время картина прямо-противоположная, хозяйствующим субъектам проще заплатить данный штраф, чем внедрять в производство более современное очистное оборудование, которое позволит снизить нагрузку на ОС.

Таким образом, проанализировав основные элементы экономического механизма, как одного из методов государственного регулирования процессов экологизации промышленности, можно сделать следующий вывод:

1) с целью снижения негативной нагрузки на окружающую среду и рациональному использованию природных ресурсов необходимо:

- а) увеличить затраты на охрану окружающей среды за счет государственного сектора;
- б) резкое увеличение штрафов, за негативное воздействие на ОС;
- в) усиление экологического контроля на всей территории страны;
- г) оптимизировать экономический рост с учетом экологического равновесия и устойчивого развития.

Список использованной литературы:

- 1) Красс М.С. Моделирование эколого-экономических систем: учеб. пособие. – М. ИНФРА-М, 2010. – 272 с.
- 2) Бобyleв С.Н. Устойчивое развитие: методология и методики измерения: учеб. пособие. – М. Экономика, 2011. – 358 с.
- 3) <http://www.gks.ru/> - федеральная служба государственной статистики
- 4) <http://www.vedomosti.ru/politics/news/18134311/dengi-iz-otravy?full#cut> – сайт газеты «Ведомости», выпуск от 30.10.2013

© Е.А. Наянов, Д.В. Демиков, 2014

УДК 338

Е.И. Нестерова

студент 2 курса факультета мировой экономики и международной политики
Высшая школа экономики
Г. Москва, Российская Федерация

СЭЗ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Мировые внешнеэкономические и политические вызовы сегодняшнего дня диктуют новые условия развития России, резко актуализируя и без того важный вопрос модернизации экономики нашей страны. Ведущие экономисты, предлагая разные пути, сходятся в одном - на сегодняшний день экономика России характеризуется значительным технологическим отставанием и неразвитостью инфраструктуры. В первую очередь это связано с ориентацией экономики на экспорт энергоресурсов, «нефтяной игле» оставшейся нам в наследство от Советского союза. Данная модель развития крайне неустойчива в связи с частыми скачками цен на нефть и газ на мировом рынке и прогнозируемым снижением спроса на сырьевые ресурсы в ближайшие годы. В этих условиях основной задачей для России становится привлечение иностранного капитала и технологий для преодоления отставания и повышения конкурентоспособности национальной продукции. Главным препятствием для иностранных инвестиций выступает неблагоприятный деловой климат,

выраженный в отсутствии прозрачного законодательства, наличии барьеров на вход и неконтролируемая инфляция. Для комплексного решения стоящих проблем требуются значительное реформирование экономической системы и длительный период времени.

В поисках решения стоит рассмотреть экономики стран, находящихся в схожих условиях: неразвитость рыночных механизмов, преобладание экспорта продукции первичного сектора и слабость экономических институтов. Примером компромиссного решения стоящих перед Россией задач может послужить опыт КНР. В крайне сжатые сроки правительству Китая удалось переориентировать экономику на производство промышленных товаров, используя особые экономические зоны (ОЭЗ) для привлечения капитала и инноваций в производство, сократив экспорт сырья и товаров первичной переработки более чем в 5 раз за 10 лет функционирования ОЭЗ (см. рис. 1).

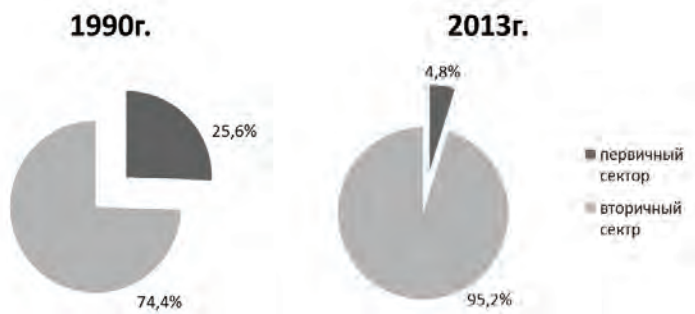


Рисунок 2. Структура экспорта Китая

Статистические данные: Euromonitor International from national statistics/Eurostat/OECD/UN/International Monetary Fund (IMF), International Financial Statistics. Расчеты автора.

На момент начала реформы «политики открытости» Китай также испытывал недостаток капитала, а экономика была неконкурентоспособна из-за технологического отставания. Сказывалось доминирующее государственное вмешательство в рыночные механизмы и закрытость китайской экономики. Не являясь сторонниками шоковых преобразований, власти КНР решили постепенно двигаться к либерализации экономики, используя отдельные города и провинции как некие экспериментальные площадки. Главным инструментом внешнеэкономической политики были выбраны СЭЗ, внутри них была создана модель свободного рынка: таможенные тарифы упразднены, а налоговые ставки и бюрократические проволочки снижены. Выбор СЭЗ объясняется соответствием целей их создания стоящим перед КНР задачам, среди которых:

1. увеличение потока зарубежных инвестиций
2. привлечение инновационных технологий и квалифицированных специалистов
3. рост экспорта готовой продукции
4. создание новых рабочих мест для населения

Проводимая политика открытости сделала Китай более привлекательным для инвесторов, решив задачу острой нехватки капитала, и расширила потенциальные рынки сбыта продукции.

Со временем концепция расширения экспорта любой ценой была подвергнута переосмыслению, новым ориентиром экономики стало качество, а не количество.

Китай начал активно инвестировать в научно-исследовательскую сферу, это сопровождалось повсеместным открытием технопарков или зон высоких и новых технологий. Основной задачей технопарков является разработка собственных новых технологий и внедрение их в производство наукоемкой продукции. Благодаря поддержке властей уже к 2007 году расходы на НИОКР составили 25% от общенациональных расходов, а Китай превратился в мирового производителя промышленных товаров, у которого примерно 48% от экспорта по данным National Bureau of Statistics составляла продукция с высокой добавленной стоимостью: транспортные средства и оборудование. Таким образом, можно сделать вывод о положительном воздействии СЭЗ на переходную экономику Китая.

Данный вектор развития и его актуальность нашли отражение в работе Правительства нашей страны. С момента вступления в силу закона «Об особых экономических зонах в РФ» было создано 28 зон, 5 из которых являются технико-внедренческими. По оценкам экспертов, открытие производства внутри технопарка выйдет более чем на 30% дешевле, чем вне его. Это достигается благодаря налоговым льготам, таможенным преференциям, бесплатной инфраструктуре, упрощенной процедуре подключения к инженерным сетям, обеспечиваемым государством.

Вместе с тем, определенную опасность вызывает наметившаяся в последнее время тенденция бессистемного создания ОЭЗ, как выразился в ходе заседания коллегии Минэкономразвития премьер-министр Д.А. Медведев. Вместо копирования успешных примеров функционирующих зон в Китае и США, необходимо адаптировать зарубежный опыт к российским реалиям. Слепое копирование несет в себе угрозы для развивающейся экономики.

Очень важно, чтобы введение экономических зон являлось результатом тщательного экономического планирования, а не подчинялось текущей политической конъюнктуре, как бы соблазнительно это ни было. В частности, после присоединения к России Крыма многие эксперты предлагали основать там новую СЭЗ, но после тщательных расчётов Минфин подсчитал, что в данном конкретном случае лучше обойтись налоговыми льготами, так как в сложившейся ситуации Крымская СЭЗ вряд ли будет привлекательной для инвесторов.

СЭЗ может оказать благотворное воздействие на экономику России, решив проблему нехватки капитала и отставания производства от лидеров мировой экономики. Мы видим на примере КНР, что успешная реализация политики СЭЗ возможна лишь в случае активной поддержки со стороны государства и продуманной стратегии развития производства.

Список использованной литературы:

1. Lu R. Chinese special economic zones as clusters: a case study of Shenzhen's modern service clusters. – 2008.
2. Meng G. The theory and practice of free economic zones: A case study of Tianjin, People's Republic of China. – 2003.
3. Андрианов В. Д., Кузнецов А. Н. Специальные экономические зоны в мировой экономике. – М.: ТЕИС, 1998.
4. Бергер Я. М. Экономическая стратегия Китая. – Форум, 2009.
5. Медведев предупредил об опасности бессистемного создания особых экономических зон [Электронный ресурс] //Интернет версия деловой газеты Взгляд. – 2014г.. – <http://www.vz.ru/news/2014/4/18/682848.html>, свободный. – Яз. рус.

© Е.И. Нестерова, 2014

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Разработка и внедрение инноваций становится одним из основных направлений стратегии организации, так как определяет многие направления ее развития. Осуществление инновационной политики на ИП в первую очередь предполагает разработку планов и программ инновационной деятельности [3].

Сложность процессов планирования инноваций и многообразии разрабатываемых планов требуют строгой организации всех процедур подготовки, обработки и синтеза плановой информации, контроля за исполнением планов и их своевременной корректировки. Организация планирования инноваций на ИП предусматривает решение трех комплексов вопросов:

Состав и характер специализации органов планирования инноваций на ИП определяются тремя основными факторами: уровнем централизации планирования на ИП, типом общей системы управления и принятой формой организации инноваций.

Сочетание различных видов плановых расчетов образует целостные системы планирования инноваций в ИП. Его осуществление поручается специальным плановым органам и менеджерам различных уровней. Принципиально различают централизованные и децентрализованные системы планирования инноваций в ИП. При централизованной системе выполнение функции планирования возлагается на центральные органы планирования инноваций. В крупных специализированных ИП, НИИ, КБ сводное планирование инноваций осуществляют функциональные службы (отделы или управления): экономики и планирования развития ИП, тематического и календарного планирования, внешнеэкономических связей, маркетинговых исследований, сбыта, финансов, труда и заработной платы, договоров и юридического обеспечения, материально-технического снабжения, бухгалтерия и др. Центральные плановые службы в этом случае решают вопросы стратегического, перспективного планирования, а также сводных расчетов и обоснований в целом по предприятию. Наряду с центральными службами в отдельных функциональных и предметных (тематических) подразделениях создаются плановые подразделения, занимающиеся преимущественно частными вопросами оперативного планирования и контроля за ходом реализации инновационных процессов.

Централизованная форма организации планирования чаще всего реализуется на крупных ИП с относительно устойчивым профилем деятельности и стабильными темпами технического прогресса.

При децентрализованной схеме планирование инноваций возлагается на плановые службы и руководителей подразделений ИП, специализированных по тематическому принципу или ответственных за отдельные стадии инновационного процесса: НИОКР, производство, сбыт, снабжение и пр. В этом случае и стратегическое, и оперативное планирование инноваций осуществляется раздельно по направлениям инновационной деятельности ИП.[1, с.17]

Одна из важнейших задач организации планирования инноваций на ИП заключается во взаимной увязке отдельных планов в единый комплекс согласованных и строго

субординированных плановых заданий. В планировании эта задача носит название *координации планов*. Ее выполнение осуществляется различными процедурными и методическими приемами. Различают три вида координации планов: по периодам, содержанию и уровням планирования. Координация планов по периодам может осуществляться двояким путем:

1. суммарный или нарастающий итог по годам определяет значение планируемого показателя на конец перспективного периода;

2. целевое значение планируемого показателя на конец перспективного периода распределяется затем по отдельным годам текущих планов. Координация частных и сводных планов осуществляется двояким способом: • первоначально разрабатываются частные планы по тематическим направлениям инноваций или отдельным частям инновационного процесса (НИОКР, производство, сбыт, снабжение и пр.), которые интегрируются в соответствующие сводные по ИП планы;

3. первоначально разрабатываются на основе стратегических решений сводные по ИП планы, которые затем дезинтегрируются в частные планы по направлениям инноваций и частям инновационного процесса (функциональным подразделениям ИП).

Уровневая координация планов обеспечивается принятой на ИП системой делегирования полномочий, развитием демократических начал в менеджменте. Процесс планирования по уровням иерархии может осуществляться на ИП по трем альтернативным схемам:

4. "сверху вниз" путем последовательной детализации общих задач и направлений и доведения их до отдельного исполнителя;

5. "снизу вверх" путем сбора, обобщения предложений низовых структур и интеграции их в целостную концепцию развития инноваций;

6. "встречное", или смешанное, планирование, при котором целевые задачи спускаются "сверху вниз", а способы их решения формируются по принципу "снизу вверх".

Планированию инновационных процессов ввиду их творческого характера, персонифицированной формы деятельности и результатов в большей степени свойственна схема координации "снизу вверх".

Формализация процессов планирования инноваций на ИП в каждой из перечисленных областей осуществляется специфическими методами и обеспечивает содержательную координацию всех служб и подразделений в системе управления инновациями.[2, с.2]

Система управления инновационной деятельностью предусматривает выполнение особых расчетов, связанных с разработкой научно-технических прогнозов. *Научно-технический прогноз* представляет собой комплексную вероятностную оценку содержания, направлений и объемов будущего развития науки и техники в той или иной области. Основная функция научно-технического прогнозирования заключается в поиске наиболее эффективных путей развития исследуемых

объектов на основе всестороннего ретроспективного анализа и изучения тенденций их изменения.

В системе управления прогноз обеспечивает решение следующих важнейших задач:

- определение возможных целей и приоритетных направлений развития прогнозируемого объекта;

- оценка социальных и экономических последствий реализации каждого из возможных вариантов развития прогнозируемых объектов;

- определение мероприятий, необходимых для обеспечения каждого из возможных вариантов развития прогнозируемых объектов;

- оценка ресурсов, необходимых для осуществления намеченных программ мероприятий.

Прогноз сокращает количество вариантных проработок при формировании плана, повышает глубину и качество обоснования плана, формирует его конечные цели, определяет условия выполнения плана, моделирует возможные пути развития объекта, необходимые для их осуществления мероприятия и ожидаемые результаты. Таким образом, прежде всего он служит для обоснования плановых решений. Однако прогнозные разработки могут использоваться и для определения возможных последствий выполнения или невыполнения плановых решений. Необходимость разработки различных видов научно-технических прогнозов предопределяется сложностью инновационной сферы как объекта управления.

Прогнозы различаются по характеру объектов, содержанию и периоду прогнозирования, масштабам и степени комплексности, уровню разработки и т.д.

С учетом широты тематических рамок и уровня разработки выделяют прогнозы:

- научно-технического развития страны и регионов;
- развития отдельных направлений науки и техники, а также решения межотраслевых научно-технических проблем;
- отраслевые научно-технические;
- развития самостоятельных ИП;
- развития отдельных видов техники, совершенствования элементов техники (узлов, агрегатов, механизмов и т.п.);
- изменения отдельных параметров и характеристик проектируемой техники.

Все они связаны между собой отношениями подчиненности и образуют иерархическую систему прогнозирования, которая обеспечивает органическое сочетание прогностической деятельности на различных уровнях управления и по всем направлениям и областям науки и техники.

Чем уже тематические рамки разрабатываемого прогноза, тем меньше должен быть период прогнозирования. В новых, быстро развивающихся областях науки и техники периоды прогнозирования укорачиваются, а сами прогнозы обновляются чаще, чем в традиционных областях.

Современная отечественная и зарубежная практика насчитывает более 130 различных методов разработки прогнозов. Все многообразие методических приемов научно-технического прогнозирования условно можно свести к трем важнейшим группам: прогнозирование на основе экстраполяции; экспертные методы прогнозирования; методы моделирования.

Сущность методов экстраполяции, применяемых при прогнозировании науки и техники, состоит в том, что, анализируя изменение отдельных параметров разрабатываемого объекта в прошлом и исследуя факторы, обуславливающие эти изменения, можно сделать выводы о закономерностях его развития и путях совершенствования в будущем. В научно-техническом прогнозировании принято выделять два вида задач, решаемых методами экстраполяции: задачи динамического и статического анализа.

Экстраполяция тенденций относится к количественным методам прогнозирования. Для прогнозирования же качественных характеристик, а также объектов, развитие которых не поддается формализации и статистическому моделированию, широко используются методы экспертных оценок. Суть экспертных методов научно-технического прогнозирования состоит в том, что на основе априорных, оценок квалифицированного специалиста или группы специалистов делается заключение о путях развития науки и техники, перспективных направлениях научных исследований и разработок. В зависимости от формы работы с экспертами различают индивидуальные и коллективные методы экспертизы.

Одним из наиболее перспективных подходов к разработке прогнозов считается моделирование процессов развития науки и техники, т. е. определение перспектив изменения техники на основе адекватных моделей ее развития. По характеру используемых моделей различаются логические, информационные и математические модели прогнозирования.

Таким образом, планирование является одним из основных элементов системы внутрифирменного управления инновационной деятельностью предприятия.[4,с.183]

Список литературы.

1.Инновационный менеджмент. Учебное пособие. Под редакцией проф.Л.Н.Оголевой, Москва, Инфра –М, 2007 г.

2.Оголева Л.Н., Радиковский В.М., Николаева Н.Ю. Развитие венчурного бизнеса – важный фактор интенсификации экономики России. Экономический анализ ,№ 16,Москва, 2005 г.

3.Инновационный менеджмент . Ю.П.Морозов, Москва, ЮНИТИ, 2000 г.

4.Задачи планирования инноваций на предприятии . Н.Ю.Николаева, Материалы Международной научно-практической конференции, Уфа, 2014 г.

© Н.Ю.Николаева, 2014

УДК 338.465.2:65.016.2

Е.П. Ножина

студент 3 курса Высшей школы экономики и менеджмента
Уральский федеральный университет
Г. Екатеринбург, Российская Федерация

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ПОДХОД КАК МЕРА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТЕХНОПАРКА С ИТ-РЕЗИДЕНТАМИ

В Стратегии развития отрасли информационных технологий (ИТ) в Российской Федерации на 2014-2020 годы (далее - Стратегия) элементам инновационной инфраструктуры поставлена задача стать одними из точек роста ИТ-отрасли [1, с. 31]. Проблема повышения эффективности взаимодействия ИТ-стартапов (стартап - недавно созданная организация, разрабатывающая инновационные товары или услуги) с объектами инновационной инфраструктуры рассматривалась в рамках коллективного исследования «Развитие информационных технологий в России - 2018» [2, с. 14-30].

Автором работы было сделано предположение, что одним из путей решения данной проблемы является совершенствование мер поддержки ИТ-резидентов технопарков в сторону большего соответствия запросам ИТ-отрасли.

Для проверки гипотезы проводился анализ влияния спектра услуг технопарков на уровень успешности его ИТ-резидентов. Оценивалась успешность стартапов по их инвестиционной привлекательности, поскольку одним из индикаторов улучшения условий для развития малого ИТ-бизнеса в стране в Стратегии названо увеличение размера рынка венчурного финансирования в ИТ-проекты [1, с.30]. Мы обработали в сумме более 300 ИТ-позиций основных рейтингов инвестиционной привлекательности российских стартапов: Mashable, Российской газеты, Digital October и Pricewaterhouse Coopers, - за 2012 и 2013 годы.

Более полно отражены в рейтингах инвестиционной привлекательности резиденты технопарков, спектр услуг которых скорректирован под особенности ИТ-отрасли: «Сколково» и «ИТ-парк». Вероятность успеха резидентов этих же технопарков оценивается составителями рейтингов наиболее высоко: в среднем 85% у ИТ-резидентов «Сколково» и 78% у «ИТ-Парка».

На основании этого, при оказании технопарками мер поддержки ИТ-резидентам предлагается учитывать отличия данной отрасли от инженерных и технологических отраслей, приведенные ниже.

1. Низкая востребованность услуг по оформлению интеллектуальной собственности (ИС) в РФ из-за несовершенства действующего законодательства в области защиты ИС в ИТ-сфере.

2. Немногочисленность основных средств.

3. Более низкая потребность в научно-технической базе.

4. Низкая потребность в услугах вспомогательного персонала.

5. Высокая доля работников интеллектуального труда, потребность в высококвалифицированных и нестандартно мыслящих разработчиках.

6. Значительная доля фонда оплаты труда в структуре затрат проекта: до 70%.

7. Потребность в более оперативном финансировании.

8. Достаточность меньших объемов финансирования на посевном этапе.

Таким образом, предлагается дифференцировать подход к ИТ-резидентам. Ниже сформулированы, в качестве примера следования данной рекомендации, пути корректировки мер поддержки ИТ-стартапов, предоставляемых технопарками.

1. В области ИС услуги нацелить на её защиту не в РФ, а за рубежом.

2. Услуги по обучению и подбору персонала в области права, бухгалтерии и налогообложения заменить на консультации и аутсорсинг в данных областях.

3. Условия предоставления финансовой поддержки изменить в сторону большей оперативности рассмотрения заявки и получения резидентом поддержки и при этом меньших сроков действия льгот либо меньших объемов финансирования.

4. Среди льгот предпочтение отдать льготам по НДС и по отчислениям с фонда оплаты труда.

Ожидаемый эффект от данных мероприятий - повышение интенсивности взаимодействия ИТ-стартапов с технопарками, повышение уровня успешности ИТ-резидентов технопарков и, как результат, положительное влияние на развитие отрасли информационных технологий в стране.

Для выдвижения более эффективных предложений по повышению уровня взаимодействия объектов инновационной инфраструктуры с ИТ-стартапами предлагается детализация описанного исследования: рассмотрение других объектов инфраструктуры, анализ содержания мер поддержки, качества их предоставления и доступности их получения, анализ критериев отбора в резиденты и критериев оценки их деятельности.

Список использованной литературы:

1. Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы. – 2013г. – 37 с.

2. Е.П. Ножина. Влияние предлагаемых технопарком услуг на успешность развития ИТ-резидентов // Развитие информационных технологий в России - 2018 / МГИМО. –М., 2014. – С. 14-30.

© Е.П. Ножина, 2014

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ОАО "УРАЛСИБ"

В рыночной экономике ресурсы коммерческих банков служат необходимым активным элементом банковской деятельности.

Ресурсы коммерческого банка - это его собственный капитал и привлеченные на возвратной основе денежные средства юридических и физических лиц, сформированные банком в результате проведения пассивных операций.

Собственный капитал обеспечивает банку, как юридическому лицу, экономическую самостоятельность, и является резервом ресурсов, позволяющим поддерживать платежеспособность банка даже при утрате части своих активов или возникновении убытков от деятельности на рынке банковских услуг, что определяет конкурентную позицию банка на внутреннем и международном рынках.

Источниками собственного капитала являются уставный капитал, эмиссионный доход банка, его фонды, нераспределенная прибыль отчетного года и прошлых лет, субординированные кредиты юридических лиц и др.

Уставный капитал кредитной организации формируется в момент создания банка и первоначально состоит из величины вкладов ее участников. Он определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы кредиторов. Минимальный размер уставного капитала создаваемого банка должен быть не менее суммы, эквивалентной 5 млн. евро.

Фонды банка образуются из прибыли в порядке, установленном его учредительными документами с учетом требований действующего законодательства (резервный фонд, фонды специального назначения, фонды накопления и др.).

Резервный фонд создается в размере не менее 5 % чистой прибыли, предназначен для покрытия убытков и потерь, возникающих в результате деятельности банка.

Фонды специального назначения создаются также из чистой прибыли отчетного года. Они являются источником материального поощрения и социального обеспечения работников банка. Порядок их образования и расходования определяется самим банком в положениях об этих фондах.

Фонды накопления представляют собой нераспределенную прибыль банка, зарезервированную в качестве финансового обеспечения его производственного и социального развития и других мероприятий по созданию нового имущества.

Субординированные кредиты - это долгосрочные ссуды или займы, привлеченные коммерческими банками от юридических лиц в целях увеличения собственного капитала.

К привлеченным средствам относят депозиты, среди которых выделяют депозиты юридических и физических лиц. Самым крупным источником привлечения банком ресурсов в свой оборот являются средства клиентов на расчетных (текущих) счетах и на счетах банков-корреспондентов. По своей экономической сути эти счета представляют депозиты до востребования. Средства с этих счетов могут быть изъяты, переведены на счет другого лица без каких-либо ограничений (полностью или частично), в любое время, по первому требованию их владельцев.

Срочный депозит для клиента банка является не только потенциальными деньгами, но и капиталом. Он приносит своему владельцу определенный доход в виде процента, величина которого фиксируется в договоре.

Разновидностью срочных депозитов юридических и физических лиц являются банковские сертификаты и банковские векселя, которые представляют собой собственные долговые обязательства банка.

Депозитный сертификат может быть выдан только юридическим лицам, а сберегательный - только физическим. Их владельцами могут быть резиденты и нерезиденты. Банк имеет право выпускать сертификаты при следующих условиях:

- осуществление банковской деятельности в течение не менее двух лет;
- публикация годовой отчетности, подтвержденной аудиторской фирмой;
- соблюдение банковского законодательства и нормативных актов Банка России;
- выполнение обязательных экономических нормативов, регулирующих деятельность коммерческих банков со стороны Центрального банка РФ;
- наличие резервного фонда в размере не менее 5 % фактически оплаченного уставного капитала [2].

Заемные ресурсы (капитал) привлекаются по инициативе самого банка и представляют собой межбанковские кредиты (депозиты), кредиты ЦБ РФ и банковские облигации.

Межбанковские кредиты банки предоставляют друг другу на условиях срочности, возвратности и платности. Сделки осуществляются на одном из сегментов денежного рынка - рынке МБК.

Все кредиты Банка России можно подразделить на три большие группы:

1 группа - это кредиты ликвидности, которые удовлетворяют потребность коммерческих банков в денежных средствах для завершения расчетов, т.е. выполнения своих срочных обязательств (внутри - и однодневный (овернайт), ломбардный кредиты);

2 группа - кредиты, которые предоставляются банкам в условиях финансовых кризисов по решениям Совета директоров Банка России (кредиты для повышения финансовой устойчивости банка, на реструктуризацию, для погашения обязательств перед вкладчиками);

3 группа - кредиты рефинансирования, предназначенные для расширения кредитных вложений коммерческих банков в реальный сектор экономики [3].

Анализ ликвидности позволяет выявить потенциальные и реальные тенденции, свидетельствующие об ухудшении ликвидности баланса банка, провести анализ факторов, вызвавших развитие отрицательных тенденций, и принять соответствующие меры по корректировке ситуации[1].

Наиболее распространенными инструментами измерения ликвидности являются коэффициенты, характеризующие достаточность объема высоколиквидных активов: коэффициенты мгновенной, текущей, долгосрочной и общей ликвидности, порядок определения которых и их нормативное значение регламентированы Инструкцией ЦБ РФ от №110-И «Об обязательных нормативах банков»:

1) норматив мгновенной ликвидности представляет собой отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме обязательств банка по счетам до востребования;

2) норматив текущей ликвидности представляет собой отношение суммы ликвидных активов банка к сумме обязательств банка до востребования;

3) норматив долгосрочной ликвидности представляет собой отношение всей задолженности банку свыше года к капиталу банка, а также обязательствам банка по депозитным счетам, полученным кредитам и другим долгосрочным обязательствам.

Рассчитаем данные показатели для банка ОАО «Уралсиб».

Представленные в таблице 1 значения позволяют сделать вывод о том, что минимально допустимое значение норматива мгновенной ликвидности находится выше минимально допустимого значения (15%), что свидетельствует о том, что банк в состоянии погасить свои обязательства за счет ликвидных активов. Несмотря на то, что показатель снизился в 2012 г. на 5,9%, показатель текущей ликвидности выше минимально допустимого нормативного значения.

Таблица 1 Динамика нормативов ликвидности банка ОАО «Уралсиб», %

Нормативы		мгновенной ликвидности	текущей ликвидности	долгосрочной ликвидности
Значения		15	50	120
Годы	2010	25	62	64,3
	2011	46,2	76,9	55,8
	2012	34,9	71	53

В анализируемом периоде значение норматива долгосрочной ликвидности меньше максимально допустимого и имеет тенденцию к снижению, что связано с существенным ростом кредитования и увеличением собственного капитала банка.

Сумма долгосрочных кредитов (с оставшимся сроком погашения свыше года) не выше суммы собственных средств-брутто и долгосрочных кредитов, что можно оценить как положительный результат. Однако все равно снижение показателя оценивается негативно, что свидетельствует о необходимости получения дополнительной прибыли посредством ведения новых банковских операций.

Общий анализ ликвидности позволяет сделать вывод о том, что риск потери ликвидности банком минимален, банк выполняет свои обязательства перед клиентами, занимает лидирующее положение на рынке банковских услуг и улучшает свое финансовое положение.

Список использованной литературы

1.Абдуллина В.И., Брагина Т.Е.Оценка финансовых результатов деятельности организаций // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: теория и практика; под ред. проф. Хабирова Г.А., Акчуриной Р.Ф., Давлетбаевой Л.Р. -Уфа, 2009. - С. 40-43.

2. Белоглазова Г.Н. Деньги. Кредит. Банки. – М.: 2009. – 620 с.

3.Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности –М.: Финансы и статистика, 2011. – 264 с.

© И.Р. Нурисламова, 2014

УДК 336

З.А. Оразаева, студентка 4 курса института менеджмента и экономики,
ФГБ УВПО «Югорский государственный университет»,
Научный руководитель: А.С. Гиленко, к.э.н., доцент,
г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Оценка финансового состояния организации является процедурой, которая в современных российских условиях представляется только как неотъемлемая часть

успешного бизнеса, поскольку от качества анализа и диагностики экономического состояния компания, определения стратегии развития зависит успех деятельности.

В настоящее время широкое распространение получили методики: Шеремета А.Д., Ковалева В.В., Сайфулина Р.С., Негашева Е.В., Савицкой Г.В, Ефимовой О.В. и другие.

Оценка финансового состояния организации предполагает проведение анализа финансового состояния организации в виде экспресс – анализа финансового состояния и детализированного анализа финансового состояния.

Целью экспресс-анализа является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. В.В. Ковалев считает, что экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа: подготовительный этап, предварительный обзор финансовой отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности.

Цель первого этапа – принять решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и убедиться в её готовности к чтению.

Цель второго этапа – ознакомление с пояснительной запиской к балансу. Это необходимо для того, чтобы оценить условия работы в отчетном периоде, определить тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта.

Третий этап – основной в экспресс-анализе; его цель – обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта. Такой анализ проводится с той или иной степенью детализации в интересах различных пользователей. Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения.

В.В. Ковалев предлагает следующую программу углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации:

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования:

- характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности;
- выявление «больных» статей отчетности.

2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования:

- оценка имущественного положения;
- построение аналитического баланса-нетто;
- вертикальный анализ баланса;
- горизонтальный анализ баланса;
- анализ качественных сдвигов в имущественном положении;
- оценка финансового положения;
- оценка ликвидности;
- оценка финансовой устойчивости.

3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования: оценка основной деятельности.

Методика проведения анализа финансового состояния, предлагаемая Шереметом А.Д., Сайфулиным Р.С., Негашиним Е.В. предназначена для обеспечения управления финансовым состоянием организации и оценки финансовой устойчивости его деловых партнеров в условиях рыночной экономики. Методика включает следующие блоки анализа: общая оценка финансового состояния и его изменения за отчетный период, анализ финансовой устойчивости организации, анализ ликвидности баланса, анализ деловой активности и платежеспособности организации.

А.Д. Шеремет предлагает проводить в рамках анализа финансового состояния организации комплексную рейтинговую оценку организаций.

Составными элементами методики комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния организации являются: сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период времени; обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности организации, расчет итогового показателя рейтинговой оценки; классификация (ранжирование) организации по рейтингу.

Исходные показатели для рейтинговой оценки объединены в 4 группы.

В первую группу входят показатели рентабельности организации. Полагается, что наиболее важным для сравнительной оценки являются показатели рентабельности, исчисленные по отношению чистой прибыли ко всему имуществу или к величине собственных средств организации.

Во вторую группу включены показатели оценки эффективности управления организацией. Эффективность определяется отношением прибыли ко всему обороту (всей реализации) организации или только к выручке от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость.

В третью группу включены показатели оценки деловой активности организации. К ним относятся отдача всех активов организации, отдача основных фондов, оборачиваемость основных фондов, оборачиваемость оборотных фондов, оборачиваемость запасов и затрат, оборачиваемость дебиторской задолженности, показатели оборачиваемости наиболее ликвидных активов и собственного капитала.

В четвертую группу включены показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости организации. К ним относятся коэффициент покрытия и ликвидности, индекс постоянного актива, коэффициент автономии, запасов и затрат собственными оборотными средствами.

В основе расчета итоговых показателей рейтинговой оценки лежит сравнение организаций по каждому показателю финансового состояния, рентабельности и деловой активности с условной эталонной организацией, имеющей наилучший результат по всем сравниваемым показателям.

Савицкая Г.В., Ковалев В.В. особое внимание уделяют расчету порога рентабельности и запаса финансовой устойчивости. Порог рентабельности – эта такая выручка от реализации, при которой организация уже не имеет убытков, но ее не имеет прибыли. Вычислив порог рентабельности, получаем пороговые (критические) значения объема производства. Пройдя порог рентабельности, фирма имеет дополнительную сумму валовой маржи на каждую очередную единицу товара. Нарастает и масса прибыли. Разница между достигнутой фактической выручкой от реализации порогом рентабельности составляет запас финансовой прочности.

Савицкая Г.В. также рассматривает методику анализа прибыли по системе директ-костинга. Такая методика широко применяется в странах с развитыми рыночными отношениями. Она позволяет изучить зависимость прибыли от небольшого круга наиболее важных факторов и на основе этого управлять процессом формирования ее величины. Данный анализ позволяет определить изменение суммы прибыли за счет изменения: количества реализованной продукции, цены, уровня удельных переменных и сумму постоянных затрат.

В целях обеспечения единого методического подхода при проведении финансового состояния организаций в федеральные службы по финансовому оздоровлению и

банкротству утверждены методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций.

В целях общей и точной оценки финансового состояния организации недостаточно применять только один метод, необходимо проанализировать состояние организации с разных точек зрения. Но данные методики не дают полную картину состояния организации и его положения на рынке.

© З.А. Оразаева, 2014

УДК 338

Т.Н.Осипова

Магистрант 2 курса института заочного обучения
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»,
г. Новосибирск, Российская Федерация

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящее время происходит очень стремительное развитие экономики, «выживание» компаний на рынке – острая проблема, и для ее решения нужны подходящие инструменты. И на одном из первых мест, грамотное управление предприятием. Ни огромные объемы производства, ни многометровые торговые площади, ни наличие множества сотрудников не спасут организацию, если во главе не будет грамотного руководителя, умеющего принимать такие управленческие решения, что бы организация не только могла существовать на рынке, но и развиваться, могла приносить прибыль своим владельцам, обладать многими характеристиками стабильной, финансово устойчивой и независимой от привлеченного капитала организацией.

Однако для решения управленческих вопросов и принятия управленческих решений, одних качеств грамотного руководства не достаточно. Принятие управленческого решения тонкий процесс, здесь все должно быть просчитано и учтено. Нельзя принимать управленческое решение просто так, «наобум», необходима определенная база – знания, которые и ложатся в основу анализа деятельности предприятия, по разным критериям и направлениям. Знания – в данном контексте, это данные о хозяйственной деятельности предприятия. Причем помимо информации, содержащей финансовые показатели (выручка, прибыль, остатки, размеры кредиторской и дебиторской задолженности и т.д.) необходима информация, не имеющая денежного измерения (состояние рынка, наличие конкурентов, внедрение новых технологий и т.д.). И один из важнейших показателей данной информации, наряду с такими как полнота и точность, стоит оперативность. Если поступающая к руководителю информация не будет обладать оперативностью, то и принятое на ее основе управленческое решение не будет актуально, а соответственно говорить о развитии предприятия на рынке преждевременно. Для принятия управленческих решений на российских предприятиях в основном используют данные бухгалтерского учета и бухгалтерскую и налоговую отчетность. О какой оперативности можно говорить в данном случае? Ни о какой. Бухгалтерская и налоговая отчетность готовится по истечению отчетного периода. А это время. Время – самый страшный враг оперативности. Кроме этого бухгалтерская и налоговая отчетность не содержит всех необходимых данных для принятия

решения (например, данных не содержащих финансовые показатели или данные маркетинга – о развитии рынка, его сегменте, к которому относится конкретная организация).

Из сказанного можно выделить основные проблемы оперативного контроля и анализа: недостаток информации по свершившемуся факту хозяйственной деятельности и низкая оперативность информации [2].

В повышении оперативности поступления информации, а также оперативности, точности и многообразия анализа информации основную роль играет использование информационных систем, в том числе и автоматизированных систем управления производством, что снижает трудоемкость аналитических расчетов, повышает их точность и оперативность. Таким образом, происходит автоматизация процесса контроля и анализа деятельности предприятия.

В век развития ИТ-технологий, существует и ряд программных продуктов для решения вопросов оперативного контроля и анализа, сочетающие в себе не только «сухие» данные бухгалтерского учета, но и множество других данных, формул для построения отчетов, группировок данных, ведение контроля во всех сферах бизнес-процессов и многое другое, при чем делается это все в режиме реального времени. Одной из основных функций, заложенных в программные продукты является автоматизированный анализ деятельности предприятия. Подобные программные продукты называются ЕРП-системы: системы управления предприятием [3].

ЕРП-системы - набор интегрированных приложений, которые комплексно, в едином информационном пространстве поддерживают все основные аспекты управленческой деятельности предприятий - планирование ресурсов (финансовых, человеческих, материальных) для производства товаров (услуг), оперативное управление выполнением планов (включая снабжение, сбыт, ведение договоров), все виды учета, анализ результатов хозяйственной деятельности [4, с. 38].

Решение вопросов оперативного контроля и анализа с помощью ЕРП решается быстро и точно. Это направление работы в программировании сравнительно ново и не до конца сформировано, многие мировые лидеры различных программных продуктов пытаются выработать универсальную и уникальную систему управления предприятием при помощи единого программного продукта, но, увы, до совершенства еще далеко, и в каждой разработке имеются свои пробелы.

Основной же проблемой ЕРП-систем и их популяризации на рынке ИТ-технологий является как ни странно ни вопросы возможностей программного продукта, а проблемы связанные с внедрением ЕРП-системы на предприятии. Бизнес-процессы представляют собой некую паутину, где каждый бизнес-процесс связан со многими другими, и изменения приводят к изменению во многих других. Задача связать и понять принципы изменения бизнес-процессов также возложена на ЕРП-систему [4, с. 16]. И соответственно для правильной и результативной работы ЕРП-системы необходимо четкое понимание этой системы, ее возможностей и принципов работы всех пользователей системы, чего добиться от сотрудников организации очень сложно. Немаловажную роль здесь играет и финансовый вопрос внедрения системы, не каждое предприятие может себе позволить подобные затраты. Не смотря на все сложности за ЕРП-системами будущее: они открывают новые горизонты управления предприятием, снимая все сложности и проблемы по полноте, оперативности сбора информации, автоматизацию ее анализа в разных разрезах и совокупностях.

Так как внедрение ЕРП-систем на российских предприятиях очень проблематично, то многие предприятия (в частности рассматривается Новосибирская область) решают

вопросы оперативного контроля и анализа посредством данных бухгалтерского учета, полученные при помощи программного продукта «1С Предприятия», что конечно же не в полной мере решает вопросы полноты и оперативности, затрудняет анализ, что не всегда приводит к оптимальности управленческих решений.

Так в ходе изучения решения вопросов оперативного контроля и анализа на практике, мною изучены возможности использования для этих целей программного обеспечения «1С Предприятие 8.2» на одном из крупнейших в своем сегменте рынка производственных предприятий Сибири.

Из положительных моментов хочется выделить: точность информации; разнообразие отчетов и показателей (в рамках бухгалтерского учета); достаточная оперативность получения показателей деятельности организации (для выделения показателей и отчетов нет необходимости дожидаться закрытия отчетного периода, но только в рамках бухгалтерского учета).

С другой стороны использование не специализированного программного обеспечения резко сокращает возможности оперативного контроля и анализа: недостаток данных (ограничение в самой системе «1С Предприятие» данными бухгалтерского учета, отсутствие данных маркетинга и менеджмента, хозяйственных данных о работе отделов и предприятия в целом); не возможностью соединения данных, необходимых для решения целей оперативного контроля и анализа в единую систему для более точного анализа и интерпретации, что в свою очередь может повлечь ошибку при принятии бизнес-решения; контроль и анализ всех данных в совокупности возможен только в неавтоматизированном режиме, что в свою очередь негативно отражается на оперативности.

Список использованной литературы:

1. Артёменко, Вера Григорьевна. Экономический анализ : учеб. пособие по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / В. Г. Артёменко, Н. В. Анисимова. - М. : КноРус, 2011.
2. Макеев, Роман. Постановка систем внутреннего контроля: от проверок отчетности к эффективности бизнеса / Роман Макеев. - М. : Вершина, 2008.
3. Назаревич, А. В. Информационное обеспечение подсистем оперативного учета на малых и средних производственных предприятиях / А. В. Назаревич // ЭКО. - 2009.
4. Точно вовремя для России. Практика применения ERP-систем/ С.В. Питеркин, Н.А.Оладов, Д.В.Исаев – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010 – 368 с.

© Т.Н.Осипова, 2014

УДК 336.131

П.Р. Пайкович,
доцент кафедры
финансы и цены
РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г.Москва, Российская Федерация

БЮДЖЕТНЫЕ РАСХОДЫ И ИХ ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

В централизованной системе управления основные финансовые потоки регулировались государственным бюджетом. Расходы государственного бюджета составляли более 50%

ВВП. В структуре этих расходов в качестве приоритетных принимались расходы на народное хозяйство (около 40%) и бюджеты силовых структур (около 15%).

Переход к новой модели экономики сопровождается значительным сокращением масштабов перераспределения финансовых ресурсов через государственный бюджет. В 2011 г. расходы консолидированного бюджета составили 35,2%, в том числе федерального – 19,6% ВВП, в 2012 г. соответственно 37% и 20,6%, в 2013 г. – 37,1% и 20,1%.

Сокращение государственных расходов (уменьшение их доли в ВВП) рассматривается некоторыми экономистами как важнейший фактор экономического роста. Страны с минимальной величиной госрасходов (менее 17% в ВВП) демонстрируют самые высокие темпы прироста ВВП на душу населения (в среднем – 2,4% в год). С увеличением масштабов госрасходов относительно объема ВВП наблюдается снижение экономического роста. Так, в странах, где государственные расходы превышали 45% ВВП, наблюдались минимальные темпы экономического роста (0,2% в год).

Однако эти выводы базируются на формальной экономико-математической большой совокупности крайне разнородных стран и без учета основных макроэкономических параметров, природных, политических и исторических особенностей их развития. Один отдельно взятый фактор (государственные расходы) при межстрановом анализе не может определять переход к устойчивому экономическому росту.

Более плодотворен, по нашему мнению, другой подход к исследованию взаимодействия государственных расходов с возможностями экономического роста. Он основан на временном анализе этого взаимодействия по однородной группе стран с развитием рыночной экономикой.

Таблица 1

Динамика отношения государственных расходов к ВВП, в странах с развитой рыночной экономикой, в процентах

Страна	1880	1929	1960	1970	1980	1990	1998	2008
США	8,8	10,0	27,8	32,2	31,4	32,8	33,1	23,1
Япония	11,0	19,0	18,3	19,3	32,0	31,3	35,5	40,1
Англия	10,0	24,0	32,6	39,3	43,0	39,9	39,7	43,1
Германия	10,0	31,0	32,0	37,6	47,9	45,1	47,4	29
Франция	15,0	19,0	34,6	38,9	46,1	49,8	53,2	45,1
Швеция	6,0	8,0	31,1	43,8	60,1	59,1	60,8	31,8

Источник: Минфин РФ [1]

Анализ динамики государственных расходов относительно ВВП за 120-летний период позволяет выявить ее четко выраженный повышательный характер. Если в конце девятнадцатого века доля государственных расходов в ВВП ныне развитых стран была в целом стабильна и не превышала, как правило, 10-12%, то в двадцатом и двадцать первом веке она быстро, неуклонно росла. Причем этот рост заметно дифференцирован по отдельным странам. В США, например, доля государственных расходов к ВВП выросла в 4 раза, а в Швеции – в 10 раз. В результате доля ВВП, распределяемая через каналы государственных финансов, различается по странам – от 23,1% в США до 31,8% в Швеции. При оценке государственных расходов важно учитывать также ежегодные темпы прироста

ВВП. В двадцать первом веке она составляла в развитых странах 2,2% (в расчете на душу населения).

При исследовании относительной динамики бюджетных государственных расходов многое зависит от особенностей экономики данной страны и эффективности использования бюджетных расходов, рациональности их структуры. Анализ динамики реальных расходов бюджета России позволил выявить нарастание негативных тенденций в этой области. Основные из них состоят в сокращении расходов на финансирование народного хозяйства и науку. Одновременно росли расходы на обслуживание внутреннего и внешнего долга, содержание органов государственной власти и управления при масштабном нецелевом использовании финансовых ресурсов при «исполнении» бюджета. Крайне нерациональна система социальных расходов, построенная на предоставлении всевозможных льгот не только малоимущим, но и обеспеченным слоям российского населения. Практически вся система государственных бюджетных расходов за годы реформ перевернута иррационально для экономики и национальных интересов направления.

При анализе бюджетных расходов России надо учитывать, что они минимальны по международным стандартам. В иностранной валюте ВВП России в 2009 г. составляла 1230,7 млрд. долларов США. Он более чем в 12 раз меньше, чем в США. В этих условиях бюджет России должен, во-первых, рассматриваться в первую очередь как эффективный государственный инструмент активной модернизации экономики, сокращения ее зависимости от спекулятивного капитала, достижения устойчивого экономического роста. Во-вторых, ограниченность бюджетных ресурсов требует более эффективного их использования.

В сложившихся социально-экономических условиях уже недостаточна незначительная косметическая корректировка расходной части бюджета. Важно изменение всей парадигмы формирования и использования бюджетных средств. В сфере бюджетных расходов представляется необходимым их соответствие доходам, перекрытие всех каналов утечки и нецелевого использования бюджетных ресурсов за счет усиления административной и уголовной ответственности за нарушения в этой сфере; резкое сокращение бюджетных расходов на содержание органов государственной власти и управления; проведение инвентаризации бюджетопользователей и сокращение их численности; введение жесткого лимитирования и контроля потребления и использования топливно-энергетических и денежных ресурсов бюджетными организациями; переход на принципиально новую систему социальной защиты, основанной на адресном порядке предоставления бюджетной поддержки только одной группе российского населения с доходами ниже прожиточного уровня.

Программа оптимизации структуры бюджетных расходов и повышения их эффективности должна проводиться в комплексе с программой увеличения доходов бюджета. Бездефицитный бюджет позволит устранить один из наиболее опасных источников инфляционных процессов, обесценивающих бюджетные доходы и стимулирующих отток российского капитала за рубеж. Бездефицитность бюджета в фазе роста экономики должна быть нормой, важнейшей частью бюджетного планирования.

Как показывает мировой опыт, уровень развития экономики страны прямо зависит от состояния производства и уровня жизни населения. В неблагоприятные периоды развития экономики возможности преодоления кризисных явлений во многом определяются качеством государственного финансирования таких ее жизненно важных составляющих как народное хозяйство и социальная сфера.

Доля бюджетных средств в финансировании национальной экономики постоянно снижается. В федеральном бюджете России на 2013 г. она составила 2,8% расходов.

Ориентация на другие источники финансирования реального сектора экономики и прежде всего на его собственные финансовые ресурсы характерна для большинства стран с переходной экономикой. Это подтверждает динамика структуры расходов государственных бюджетов стран Восточной Европы.

Очевидным признаком рыночных преобразований в странах Восточной Европы является тенденция к сокращению дотаций в производственной сфере. Она обусловлена двумя основными факторами. К ним относятся, во-первых, уменьшение числа государственных предприятий в результате приватизации государственной собственности. Во-вторых, сокращение бюджетных дотаций на предпринимательскую деятельность, поддержание регулируемых цен и другие затраты хозяйственных организаций. В итоге проведения этих мер, государственная помощь хозяйственным структурам через бюджет резко сократилась. Однако она по-прежнему сохраняется и используется для стимулирования экспорта национальной продукции, поддержания сельскохозяйственного производства. Именно по этим направлениям идет основная часть государственных бюджетных дотаций.

Сокращаются бюджетные средства, выделяемые на капитальные вложения. Эта тенденция обусловлена перемещением производственной и коммерческой деятельности от государства к частному бизнесу, который и осуществляет инвестиции в этой сфере. Государственные ассигнования на капитальные вложения предназначены в основном для бюджетных организаций, на экологические цели. Они используются также в качестве долевого участия государства в инвестировании государственных предприятий.

При бюджетном финансировании отраслей экономики в условиях ограниченности бюджетных средств важен выбор приоритетов и способов их государственной поддержки. Предпочтение следует отдавать такому механизму, как конкурс по размещению централизованных инвестиций и государственных заказов на производство продукции, федеральных программ, предоставление гарантий. Системы конкурсного финансирования программ и предоставление государственных гарантий успешно используется во всем мире. Главным критерием отбора целевых программ, финансируемых на конкурсной основе, должен быть экономический эффект от выделяемых бюджетных средств.

Повышение эффективности поддержки отечественного производства требует пересмотра подходов к определению ее направленности и форм осуществления. Целесообразно отказаться от бюджетного финансирования (льготного кредитования, гарантий, налоговых кредитов и т.п.) отдельных не связанных друг с другом проектов, и перейти к поддержке комплексных межотраслевых программ, ориентированных на повышение конкурентоспособности конечной продукции.

Другим важным рычагом восстановления отечественного производства и экономического развития является повышение государственного спроса на продукцию отраслей, в развитии которых государство в первую очередь заинтересовано. Государственная закупка готовой высокотехнологичной продукции при финансовом контроле прохождения средств по всей цепочке платежей вызовет межотраслевой мультипликативный эффект.

Важными условиями успешного функционирования экономики являются бюджетные расходы на развитие сфер, определяющих перспективы ее развития в XXI веке. К ним относятся затраты на фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу, а также расходы на образование. В 2012 г. финансирование НИОКР составляет лишь 1,16% ВВП. Это в разы меньше, чем в странах с развитой рыночной экономикой. В общем объеме наукоемкой продукции на мировом рынке на долю России приходится 0,3%, Японии – 8,5%, США – 20%.

Важно подчеркнуть, что в ведущих индустриальных странах развитие науки в значительной степени определяется бюджетным финансированием. Так, доля бюджетных ассигнований в затратах на исследования и разработки составляет в США – 30,5%, Германии – 36,2%, Великобритании – 36,6%, Франции – 45,1%, Италии – 53,9%.

За счет бюджетных средств в развитых странах финансируется от 50 до 75% фундаментальных исследований. Практически полностью на бюджетном финансировании находится фундаментальная наука в университетах, исследования оборонного характера в государственных лабораториях и по контрактам в частном секторе.

Новейшей тенденцией в области финансирования науки в странах с развитой экономикой является усиление государства в создании благоприятных условий для инновационной деятельности частнопредпринимательского сектора. Для этого используется разветвленная система мер экономической и бюджетной политики. Среди них включение затрат на НИОКР частного сектора в себестоимость продукции; списание значительной части научного оборудования по ускоренным нормам амортизации; льготное кредитование научно-технических разработок и долевое финансирование кредитных проектов; безвозмездная передача или предоставление на льготных условиях государственного имущества инновационным предприятиям. Для стимулирования инноваций широко используется механизм налоговых льгот на НИОКР (таблица 2).

Эти методы, по нашему мнению, носят универсальный характер. Их целесообразно использовать в странах с переходной экономикой и прежде всего в Российской Федерации.

Следует иметь в виду пророчество В.И. Вернадского о том, что страна, которая не работает самостоятельно в области научной мысли... - есть страна мертвая. Если сейчас не удастся сконцентрировать бюджетные ресурсы на формирование нового технологического уклада, основанного на развитии биотехнологии, систем искусственного интеллекта, информационных технологий, электроники то Россия останется на траектории «догоняющего», а не опережающего экономического развития. Она не сможет перейти к постиндустриальной хозяйственной системе, в которой роль главного производственного ресурса играет наука, информация и знания.

Таблица 2

Дополнительные налоговые льготы на НИОКР в развитых странах

Страны	Виды налоговых льгот	
США	20% от суммы прироста затрат на НИОКР за определенный период	Вычитается из налога с прибыли корпораций
Япония	20%, но не более 10% от суммы налоговых обязательств;	Вычитается из налога с прибыли корпораций
	6% от затрат на НИОКР, но не более 15% от суммы налоговых	Вычитается из налога с прибыли малых и средних предприятий

	обязательств	
Франция	50%, но не более 40 млн. фр. франков	Вычитается из налога с прибыли корпораций
Нидерланды	25% от затрат на зарплату научных работников в диапазоне до 100 тыс. гульденов и 12% - сверх этого лимита, но не более 10 млн. гульденов	Вычитается из налога с прибыли корпораций и отчислений по социальному страхованию
Канада	20% от суммы затрат на НИОКР; 35%с первых 20 тыс. канадских дол. Затрат на НИОКР для малых и средних предприятий	Вычитается из налога с прибыли корпораций

По материалам ОЭСР.

Необходимы серьезные изменения и в социальной политике, которая утратила целевую ориентацию; конечную цель преобразований. Если обратиться к современной мировой практике, то уровень развития страны находится в прямой зависимости от финансирования социальной сферы. Расходы на науку, образование, культуру и здравоохранение - это не примитивный вычет из существующих ресурсов, а вложения в будущее – это вклад в формирование так называемого человеческого капитала, который превращается в решающий фактор развития в современных условиях.

В современных условиях экономический рост базируется не только на увеличении масштабов вещного накопления, сколько на быстром наращивании человеческого капитала, значительном усилении социализации экономики. В ныне развитых странах в конце 19 века доля социальных расходов ВВП не превышала в среднем 1-2%. В 20 веке она систематически возрастала. В 1960 г. этот показатель возрос до 10%, а в 90-х годах достиг в среднем 20-25%. Эти мировые тенденции необходимо учитывать в российской бюджетной политике.

Новая российская социальная политика должна иметь своей целью обеспечение стабилизации и последующего максимально быстрого роста уровня жизни населения, в наибольшей степени пострадавшей в результате реформ. Повышение жизненного уровня именно этой части населения, преодоление массовой бедности необходимы с точки зрения социальной справедливости и элементарной гарантии прекращения деградации страны. Кроме того, они являются важнейшим условием подъема отечественного производства. Именно эта многочисленная часть населения страны могла бы при условии роста доходов

значительно увеличить спрос на отечественные потребительские товары. Только в таком контексте и следует рассматривать социальную политику как средство достижения социального согласия и стимулирования экономического роста.

Очевидно и несовершенство системы финансирования социальной сферы. Российское законодательство содержит огромный объем социальных гарантий и выплат. Идея перехода на адресные формы социальной помощи, несмотря на свою популярность и эффективность, никак не может реализоваться на практике. Вместо отмены бесчисленных льгот и неэффективных привилегий принимаются новые льготы и бюджетные обязательства. Их стоимость на 2013 год оценивалась в 5,7% ВВП.

Необходимо отказаться от неэффективной растраты социальных фондов и, наконец, перейти к заявительному принципу предоставления социальных льгот и социальной помощи с обязательным установлением органами социального обеспечения факта нуждаемости. Пенсии, пособия по безработице и другие основные виды персональных социальных трансфертов должны устанавливаться по критериям, непосредственно связанным с потребностями в поддержании жизни и здоровья строго определенных категорий населения.

Надо пересмотреть механизмы финансирования льгот. В условиях рынка многочисленные льготы неэффективны. Необходимо определить источники финансирования льгот, условно разделяемых на 3 категории. Первая - льготы как форма признания обществом заслуг человека (льготы ветеранам войны и труда, участникам локальных боевых действий и других чрезвычайных событий (Чернобыль и т. п.), предоставляемые независимо от его материального положения. Они должны финансироваться преимущественно из федерального бюджета. Вторая – льготы как форма социальной защиты. Они предоставляются группам населения с доходами ниже прожиточного минимума. Большую часть этих затрат должны нести местные бюджеты и бюджеты субъектов РФ. Третья категория – профессиональные льготы, обеспечиваемые бюджетами соответствующих организаций.

Важным направлением рационализации бюджетных расходов является создание возможности участия экономически активного населения со стабильными источниками доходов в добровольных системах накопительного социального страхования – пенсионном, медицинском, на случай безработицы. Возможны две основные формы такого страхования – государственная и взаимная. Последняя в свою очередь должна поддерживаться и регулироваться государством. Целесообразно привлекать для формирования таких фондов и средства предприятий. Средства, накопленные гражданами на счетах системы государственного социального страхования, должны быть их собственностью и выплачиваться при наступлении страхового случая (достижение пенсионного возраста, заболевания, потеря работы). Подобный подход мог бы сократить нагрузку на внебюджетные фонды социального страхования, повысить эффективность их действия, увеличить социальную помощь и выплаты особо нуждающимся гражданам вследствие перехода обеспеченных слоев населения на добровольную основу социального страхования.

В целом государство способно значительно увеличить финансовую базу экономики и социального сектора, проводя продуманную законодательную и бюджетную политику.

Система государственных гарантий, аналогичные государственной гарантии сохранности вкладов населения необходимы в отношении страховых и пенсионных накопительных фондов. Это укрепит весь финансовый механизм (способствует формированию денежного капитала и росту производства).

Чрезмерны, по нашему мнению, бюджетные расходы на содержание органов государственной власти. Дальнейшее увеличение затрат по этой статье в федеральном

бюджете на 2014 год, недостаточно обоснованно. Это особенно очевидно при сопоставлении этой статьи расходов с расходами на содействие научно-техническому прогрессу. Расходы на чиновников в 2 раза превышают расходы на ученых.

Список использованной литературы:

1. Сайт Минфина РФ
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
3. “О Федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов” от 02 декабря 2013 г., № 349-ФЗ.

© П.Р. Пайкович, 2014

УДК 33.338.45.01

Е.С. Пахомова, старший преподаватель,
ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный
университет имени Г.Р. Державина»,
г. Тамбов, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ СОЗДАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Активная реализация инновационно-инвестиционных проектов являются важным фактором развития национальной экономики, отдельных регионов и муниципалитетов РФ. Важность данных проектов обуславливается тем, что их реализация может сопровождаться внедрением современных технологий, созданием новых высокопродуктивных рабочих мест, ростом платежей в бюджеты различных уровней, мультипликационными эффектами и т.д. Улучшение инвестиционного климата, стимулирование инвестиционной и инвестиционной деятельности, в связи с этим, является одной из приоритетных задач государства. Вместе с тем реализация любого инновационно-инвестиционного проекта требует его качественного экономического обоснования. В связи с этим, должны существовать качественные, научно обоснованные методические рекомендации по оценке экономической эффективности подобных проектов, утвержденные соответствующими органами государственной власти. В РФ данным документом до настоящего времени выступают Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ 21.06.1999г. Не смотря на свою фундаментальность, данные рекомендации являются морально устаревшими и требуют актуализации, наполнения новыми элементами и т.д. Попытки устранения недостатков указанных рекомендаций по отдельным направлениям предпринимались научным сообществом, экспертами, специалистами региональных администраций и т.п. Однако данные попытки не систематизированы, взгляды на отдельные проблемы зачастую противоречат друг другу. В связи с этим, считаем, что научные разработки в области совершенствования подходов к экономическому обоснованию инновационно-инвестиционных проектов являются крайне актуальными и важными для развития отечественной экономики.

Целью работы является анализ подходов ученых к оценке экономической эффективности инновационно-инвестиционных проектов и выявление недостатков

методического аппарата экономического обоснования инновационно-инвестиционных проектов создания промышленных предприятия единичного типа.

В современных условиях рыночной экономики инновационность становится важной тенденцией инвестиционной деятельности, так как она оказывает непосредственное влияние на экономику страны. Перед учеными-экономистами и руководителями разных уровней постоянно стояла проблема комплексной оценки эффективности капитальных вложений [7, с. 64].

Совокупность методов оценки экономической эффективности инвестиций при разработке инновационно-инвестиционного проекта можно разбить на две группы (табл. 1): статические (бухгалтерские) и динамические (учитывающие фактор времени).

Таблица 1

Методы оценки инвестиций

Статистические методы	Динамические методы
- Метод среднегодовой (бухгалтерской) прибыли	- Метод дисконтированного срока окупаемости
- Метод ARR (Кэфф.)	- Метод NPV
- Метод простого срока окупаемости	- Метод PV затрат
- Метод точки безубыточности	- Метод IRR
	- Метод MIRR
	- Метод индекса рентабельности, PI
	- Метод NPVR
	- Метод чистой терминальной стоимости

Рассмотрим каждый из вышеуказанных методов более подробно.

1. *Метод среднегодовой прибыли (статический метод) или метод простой (бухгалтерской) нормы прибыли.*

Самый простейший метод сравнения, когда сопоставляются величины среднегодовой бухгалтерской прибыли проектов. Достоинством данного метода является его простота для понимания, несложность вычисления.

Недостатки метода в том, что он не учитывает временную стоимость денег, возможности реинвестирования получаемых доходов, неденежный характер некоторых видов затрат (например, амортизация) и связанную с этим налоговую экономию [5, с. 321].

2. *Метод коэффициента эффективности инвестиции (статический метод).*

Этот метод называют еще методом простой нормы прибыли (*Accounting Rate of Return – ARR*). Коэффициент эффективности инвестиции (*ARR*) рассчитывается делением среднегодовой чистой прибыли *PN* на среднюю величину инвестиции. Средняя величина инвестиции находится делением исходной суммы капитальных вложений на два, если предполагается, что по истечении срока реализации анализируемого проекта все капитальные затраты будут списаны (самортизированы). Если же допускается наличие остаточной или ликвидационной стоимости (*RV*), то ее оценка должна быть учтена путем вычитания из суммы инвестиций [1, с. 206].

3. *Метод простого, не дисконтированного срока окупаемости (статический метод).*

Этот метод (*Payback period – PBP, PP*) также не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений. Метод состоит в вычислении количества лет, необходимых для полного возмещения первоначальных затрат, т.е. определяется момент, когда денежный поток доходов сравнивается с суммой денежных потоков затрат.

Алгоритм расчета срока окупаемости зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат (инвестиций) на среднюю величину годового дохода, обусловленного ими. Если же прибыль распределена неравномерно по годам, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом [3, с. 198].

Показатель срока окупаемости инвестиций имеет ряд недостатков, которые необходимо учитывать в анализе. Во-первых, он игнорирует денежные поступления после истечения срока окупаемости проекта. Следовательно, этот метод не может применяться при сопоставлении вариантов капиталовложений, различающихся по срокам жизни. Во-вторых, поскольку этот метод основан на недисконтированных оценках, он не делает различия между проектами с одинаковой суммой совокупных доходов, но различным распределением их по годам. Он не учитывает временную стоимость денег, и поэтому может привести к ошибочному выводу о признании равноценными проектов с равными сроками окупаемости, но различной временной структурой доходов. В-третьих, данный метод не обладает свойством аддитивности [1, с. 245].

4. *Метод точки безубыточности (статический метод).*

Этот показатель (*Break-even point – BEP*) указывает, сколько единиц товара (или на какую сумму) должно быть реализовано, чтобы покрыть все издержки, т.е., когда прибыль равна нулю. Чем ниже будет уровень безубыточности, тем более жизнеспособен проект в условиях непредсказуемого сокращения рынков сбыта. Недостатком рассматриваемого показателя является игнорирование налоговых и процентных выплат. Анализ проводится как бы для идеального состояния фирмы – без налогов и без кредитов. Однако негативное влияние этого фактора элиминируется при сравнении нескольких проектов, т.к. аналогичное допущение применяется и к альтернативным проектам и сравниваемые проекты в этом смысле находятся в равных условиях [2].

5. *Метод дисконтированного срока окупаемости (динамический метод).*

Метод определения дисконтированного срока окупаемости инвестиций (*DPP*) в целом аналогичен методу расчета простого срока окупаемости, однако свободен от одного из недостатков последнего, а именно – от игнорирования факта неравноценности денежных потоков, возникающих в различные моменты времени. Положительная сторона этого метода в том, что учитывается временной аспект, и определяется момент, когда дисконтированные денежные потоки доходов сравниваются с дисконтированными денежными потоками затрат [5, с. 382].

6. *Метод NPV (динамический метод).*

На величину *NPV (Net Present Value, Net present worth – NPW)* прямое влияние оказывает ставка дисконтирования и структура денежного потока. Методика расчета *NPV* заключается в суммировании современных величин чистых денежных потоков по всем интервалам планирования. В общем случае *NPV* отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия, достигаемого при осуществлении проекта.

В настоящее время *NPV*-метод является одним из стандартных методов расчета эффективности инвестиций, рекомендованных к применению ООН и Всемирным банком. Являясь абсолютным показателем, *NPV* обладает важнейшим свойством – свойством аддитивности, т.е. *NPV* различных проектов можно суммировать. Это очень важное свойство, выделяющее этот критерий из всех остальных и позволяющее использовать его в качестве основного при анализе оптимальности инвестиционного портфеля. Вместе с тем он имеет свои недостатки: не является абсолютно верным критерием при выборе между проектом с большей *NPV* и длительным периодом окупаемости и проектом с меньшей *NPV*

и коротким периодом окупаемости; метод сам по себе не позволяет судить о пороге рентабельности и запасе финансовой прочности проекта, но в сочетании с другими методами анализа очень полезен; его использование осложняется трудностью прогнозирования ставки дисконтирования [3, с. 243].

7. *Метод PV затрат, приведенная стоимость будущих затрат (динамический метод).*

Фирмы нередко делают выбор между альтернативными проектами, основываясь не на *NPV* проектов, а на сравнении величин приведенной стоимости будущих затрат. Например, дилерская организация автопрома оценивает несколько вариантов утилизации отходов. В данном случае любой выбранный инвестиционный проект не окажет влияния ни на качество, ни на цену, ни на объемы продаж автомобилей или тонинговых услуг, поскольку эти параметры определяются технологией предпродажной подготовки автомобилей, и рынком сбыта, а значит, данные проекты не повлияют и на доходы компании. Поэтому оценка и выбор варианта производится на основе минимизации затрат [7, с. 66].

8. *Метод IRR (динамический метод).*

Внутренняя рентабельность проекта (Internal Rate of Return – IRR). Для использования метода *NPV* нужно заранее устанавливать величину ставки дисконтирования. Решение подобной задачи может вызывать затруднения, поэтому широкое распространение получил метод, в котором оценка эффективности базируется на определении критического уровня стоимости капитала, который может быть использован в данном инвестиционном проекте.

Показатель *IRR* обладает рядом положительных свойств: *IRR*, рассчитываемый в процентах, более удобен для применения в анализе, чем показатель *NPV*, т.к. относительные величины более применимы в целях сравнения альтернативных вариантов, и легче поддаются интерпретации; несет в себе информацию о величине предела устойчивости для проекта; кроме определения уровня рентабельности инвестиции, есть возможность сравнить проекты разного масштаба и различной длительности, поэтому метод позволяет обеспечить сопоставимость различных проектов.

В то же время критерий *IRR* имеет существенные недостатки: нереалистичное предположение о реинвестировании доходов по ставке, равной *IRR*, что вряд ли осуществимо в реальной практике; *IRR* сильно чувствителен к структуре потока платежей и не всегда позволяет однозначно оценить взаимоисключающие проекты (возможность существования нескольких значений); критерий *IRR* не обладает свойством аддитивности; формула расчета *IRR* не может быть выражена в явном виде; зачастую *NPV* и *IRR* могут показывать противоположные результаты во взаимоисключающих проектах при одинаковых объемах инвестиций [3, с. 296].

9. *Метод MIRR (динамический метод).*

Модифицированная внутренняя рентабельность проекта (*Modified Internal Rate of Return*). При использовании метода *NPV* вводится допущение ввиду конкретизирования ставки дисконтирования, тогда как метод *IRR* имеет свои, внутренне присущие искажения. В частности, метод *IRR* может давать несколько математически правильных, но экономически неадекватных значений для неординарных проектов.

Однако «конфликт критериев» *IRR* и *NPV* в инвестиционном анализе побуждает искать иные методы и критерии для оценки инвестиционных проектов. Оказывается, можно модифицировать *IRR* и сделать ее показателем эффективности, пригодным для использования в инвестиционном анализе. Основной недостаток, присущий *IRR* в отношении оценки проектов с неординарными денежными потоками, может быть преодолен с помощью аналога *IRR*, который приемлем для анализа любых проектов. Это параметр *MIRR*, который представляет собой более совершенную модификацию метода *IRR*, расширяющую возможности этого метода [4].

10. *Метод индекса рентабельности (динамический метод).*

Индекс рентабельности инвестиций (*PI*) позволяет определить, в какой мере возрастут доходы фирмы в расчете на 1 руб. инвестиций. При данном методе общий подход к оценке инвестиционного проекта состоит в сопоставлении текущей стоимости ежегодных денежных поступлений, очищенных от инвестиций, с текущей стоимостью инвестированных средств. Инвестиционные проекты эффективны при *PI* больше 1 [5, с. 416].

11. *Метод NPVR (динамический метод).*

Алгоритм расчета *NPV* позволяет рассчитать еще один параметр дисконтного анализа – рентабельность инвестиций (*NPVR*). Для оптимального выбора необходим показатель, который дает оценку доходности проекта и аналогичен по смыслу бухгалтерской рентабельности, но при этом учитывает стоимость денег во времени. Этим требованиям отвечает параметр *NPVR*. Эта относительная характеристика проекта позволяет сравнивать и сопоставлять проекты с разным уровнем суммы инвестиций [7, с. 67].

12. *Метод чистой терминальной стоимости (динамический метод).*

Критерий *NPV* основан на приведении денежного потока к началу действия проекта, в его основе заложена операция дисконтирования. Очевидно, что можно воспользоваться и обратной операцией – наращением. В этом случае элементы денежного потока будут приводиться к моменту окончания проекта. Условия принятия проекта на основе критерия *NTV (Net Terminal Value)* такие же, как и в случае с *NPV* [1, с. 268].

Основной целью инвестиционного анализа является сопоставление предложенных к рассмотрению инвестиционных проектов. Для этого целесообразно рассчитывать и анализировать проекты по всем критериям, поскольку каждый из них дает какую-то дополнительную информацию и в конечном итоге позволяет составить более объективную картину доходности инвестиционной привлекательности предприятия [6, с. 92].

Однако каждый из рассмотренных выше методов имеет свои недостатки. Таким образом, необходимо усовершенствовать методические рекомендации по экономическому обоснованию инновационно-инвестиционных проектов создания промышленных предприятий единичного типа.

Список использованной литературы:

1. Бузова И.А., Коммерческая оценка инвестиций / И.А. Бузова, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова. – СПб.: ПИТЕР, 2004. – 432 с.
2. Войтов И.В. Экономическая эффективность инновационной деятельности: проблемы, методы и решения / И.В. Войтов, М.А. Гатих, А.В. Унукович, Я.И. Аношко // Новости науки и технологий. – 2012. – № 1(20). URL: http://belisa.org.by/pdf/Publ/Art5_i20.pdf (дата обращения: 03.09.2013).
3. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 343 с.
4. Камнев И.М. Методы обоснования ставки дисконтирования / И.М. Камнев, А.Ю. Жулина // Проблемы учета и финансов. – 2012. – № 2(6). URL: <http://puf.tom.ru/?id=4&номер=6> (дата обращения: 01.09.2013).
5. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
6. Рузанов Е.С. Исследование методов сравнительного инвестиционного анализа / Е.С. Рузанов // Вестник СамГУПС. – 2011. – № 1(11). – С. 92а-101.
7. Сафиуллин Л. Н. Теоретико-методологические основы исследования эффективности инновационной деятельности / Л.Н. Сафиуллин, Т.Н. Исаева // Вестник Казанского Государственного Аграрного Университета. – 2011. – № 4 (Т. 22). – С. 64-67.

© Е.С. Пахомова, 2014

ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Россия с ее огромными просторами и древней самобытной историей населяющих ее народов обладает огромным потенциалом природного и культурного наследия – материального и так тесно связанного с ним духовного. По истечении времени здания изнашиваются, ветшают. А как же поступить в том случае, если у такого хорошо «пожившего» сооружения судьба уникальна? Может быть это памятник архитектуры, который хочется в качестве наследия оставить потомкам? Вдохнуть новую жизнь в, казалось бы, навсегда утраченное сооружение можно с помощью реконструкции, выполнить так называемую «санацию» зданий.

Реконструкция имеет цель - повышение или изменение функциональных, конструктивных и эстетических критериев зданий. В ходе реконструкции жилой застройки всесторонне учитываются социальные и градостроительные задачи, а также техническая и экономическая эффективность ее осуществления.

Градостроительные же задачи реконструкции состоят в улучшении планировочной структуры города, оздоровлении городской среды, а также в упорядочении систем инженерного оборудования и коммунального хозяйства[1].

Общие свойства реконструкции действующих предприятий определяют особый подход к классификации ее видов. По коэффициенту обновления производственных фондов (К) различают реконструкцию: большую, среднюю и малую ($K < 0,20$).

По степени стесненности реконструктивные работы могут выполняться в следующих условиях: особо стесненных; стесненных; мало стесненных; нестесненных[2].

С другой стороны, реконструкция позволяет разнообразить внешний вид типовых строений второй половины XX века, полностью переоборудовать инженерные коммуникации, произвести изменение функций (перепрофилирование назначения) здания и сооружения, реставрировать современный облик архитектурных памятников.

При нехватке денег на новое строительство устаревшее здание можно не только переустроить в целом, но и существенно улучшить существующую планировку, т.е. при относительно небольших затратах можно получить практически новое строение. Немаловажен в подобной ситуации и тот факт, что при проведении данных работ производится не только капитальный ремонт, но и множество других важных и полезных процедур.

Реконструкция же общественных сооружений дает возможность превратить старый кинотеатр с устаревшей техникой в современный мультиплекс, который способен обслужить сотни тысяч людей.

Помещения старого универсама — в популярный торговый центр, который ежедневно приносит большую прибыль.

Заброшенный «недострой» промышленного здания - в современный торгово-развлекательный гипермаркет (ТРЦ «РИО» г. Белгород).

Задача реконструкции зданий промышленного назначения решается несколькими стандартными способами: увеличение несущей способности перекрытий (в случае возрастания технологических нагрузок), увеличение высоты пролетов цехов и прочих помещений, расширение пролетов за счет удаления промежуточных опор.

Невозможно переоценить притяжение российской провинции как носителя особой атмосферы, где необычайно сочетаются ценнейшие образцы градостроительного искусства, архитектурные памятники, места, связанные со значительными историческими событиями, жизнью замечательных людей, природные достопримечательности[3].

В сумме конкретных проявлений современного пространственного кризиса на первое место выходит дисгармония современных зданий с окружающим архитектурным пространством, выражающаяся в полной утрате десятилетиями складывавшегося силуэта города, несогласованности пластики фасадов, часто в сочетании с нарушением красной линии.

В то же время памятники природы, истории и культуры России составляют огромный пласт в культурном и природном наследии мира, вносят важнейший вклад в устойчивое развитие нашей страны и человеческой цивилизации в целом.

Утверждена долгосрочная целевая программа " Государственная охрана и сохранение объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) Белгородской области на 2012-2016 годы". Принята и действует целевая программа «Ремонт и благоустройство памятников Великой Отечественной войны» к 70-летию Великой Победы, «О сохранении памятников воинской славы».

Утверждена областная Программа "500 парков Белогорья" на 2008 - 2012 годы. За это время на Белгородчине реконструированы старые и созданы новые парки[4].

В 2011 году принята федеральная целевая программа «Социальное развитие села» на 2010 – 2013 годы. В рамках программы предусмотрено благоустройство сел, реконструкция объектов культурно-досуговой деятельности. Продолжается реализация экспериментальных проектов комплексной компактной застройки и благоустройства в сельской местности.

В Белгородской области в ноябре 2011 года создан архитектурно-градостроительный Совет при Губернаторе Белгородской области.

Список использованной литературы:

1. Пашкова, Л.А. В реконструкции и модернизации - залог будущего / Л.А. Пашкова // Сборник научных трудов по материалам международной заочной научно-практической конференции. Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика, №2(2). – Воронеж, 2013. – С. 18-23.

2. Кудрявцев А.П. Архитектура изменяющейся России: Состояние и перспективы, 2011.

3. Василенко Н.А., Криволапова О.В. Эффективные методы решения исследовательских и проектных задач в архитектурно-градостроительной деятельности// Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2010. №4. С. 61-64

4.<http://cfo-info.com/okrug13e/rajoncs/read7fphvc.htm>

© Л.А. Пашкова, 2014

© Л.А. Пашкова, 2014

© Л.А. Пашкова, 2014

© Л.А. Пашкова, 2014

О ВВЕДЕНИИ В РОССИИ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В октябре 2013 года от депутатов Госдумы («Справедливая Россия») на рассмотрение поступил законопроект [2], предусматривающий введение прогрессивной шкалы налогообложения (табл. 1). На сегодняшний день закон не принят, т.к. отсутствует заключение Правительства Российской Федерации. По мнению депутатов, это поможет увеличить поступление налогов в госбюджет и позитивно скажется на экономической ситуации.

Таблица 1

Предлагаемая шкала подоходного обложения	
Ставка налога, %	Облагаемый годовой доход (ГД), руб.
13	ГД ≤ 5 млн.
18	5 млн. < ГД ≤ 50 млн.
23	50 млн. < ГД ≤ 500 млн.
28	ГД > 500 млн.

В 2012 году НДФЛ составил 2261,5 млрд. руб. Весь подоходный налог перечисляется в консолидированный бюджет субъекта РФ и расходуется на социальные и другие нужды жителей субъектов федерации.

По данным статистики, число граждан, имеющих годовой доход более 5 млн руб., составляет не более 0,2% лиц, занятых в экономике. При этом совокупный объем их доходов составляет почти 30% всех доходов граждан РФ.

Ниже приведены данные ФНС [5] по декларированию доходов за 2011 г.
Зарегистрировано налогоплательщиков, подавших декларацию – 6498200.

Доход от 1 млн. до 10 млн. – 392410 налогоплательщиков.

Доход от 10 млн. до 100 млн. – 26373 налогоплательщика.

Доход от 100 млн. до 500 млн. – 4217 налогоплательщиков.

Доход от 500 млн. до 1 млрд. – 635 налогоплательщиков.

Доход от 1 млрд. до 10 млрд. – 424 налогоплательщика.

Свыше 10 млрд. – 15 налогоплательщиков.

Депутаты объяснили важность принятия Законопроекта необходимостью выравнивания доходов граждан, сокращения разрыва в доходах между высоко- и низкооплачиваемыми категориями работающих лиц, обеспечения принципов социальной справедливости [4]. Об этом свидетельствует и мировая практика налогообложения доходов физических лиц. Для примера кратко рассмотрим изменение ставок подоходного налога (табл. 2) [3, с 181].

Таблица 2

Изменение ставок подоходного налога				
Страна	Наибольшая ставка подоходного налога, %			Наименьшая ставка подоходного налога, %
	2000	2005	2009-2013	2011

Великобритания	40	40	40, 50 с 2011 г., 45 с 2013 г.	20
Германия	51	42	45	14
Дания	63	55,4	65	38
Испания	39,6	45	45, 52 с 2012 г.	24 (+0,75 с 2012 г.)
Италия	45,5	43	43	23
Китай			45	5
Россия	35	13	13	13
США	39,6	35	42 с 2011 года	10
Франция	54	48	40, 45 с 2012, 75 с 2013 г.	0
Швеция	56	32+25	32+25	32
Япония			66	15

При сравнении минимальных ставок нужно помнить, что в некоторых странах облагается не физическое лицо, а семейная пара (домашнее хозяйство).

Пропорциональные шкалы подоходного налога кроме России используется во многих странах бывшего СССР и восточной Европы [3, с 181]. Страны, в которых нет подоходного налога: Андорра, Багамы, Бахрейн, Бермуды, Бурунди, Британские Виргинские Острова, Каймановы острова, Кувейт, Монако, Оман, Катар, Сомали, ОАЭ, Уругвай, Вануату.

Кратко рассмотрим ставки подоходного обложения (табл. 3) [3, с 183]:

Таблица 3

Ставки подоходного налога	
Страна	Ставка налога
Великобритания	До 34700 ф.ст. – 20% (Basic Rate), от 34700 до 150000 ф.ст. – 40%, свыше 150000 – 45% (Higher Rate). Сбережения (Saving Accounts) – 20% (Basic Rate) или 50% (Higher Rate). Дивиденды – по ставке 10% и 32,5% соответственно
Испания	До 14076 евро – 24%,..., свыше 45900 евро – 52%
Италия	До 15000 евро – 23%,..., свыше 75000 евро – 43%. Региональный налог от 0,9 до 1,4 %, муниципальный от 0 до 0,5%
Франция	До 6088 евро – 0%,..., свыше 1 000 000 евро – 75%
Германия	До 8004 евро – 0%, от 8004 до 53000 евро – 14%, от 53000 до 250730 евро – 42%, свыше 250730 евро – 45% плюс до 5,5% солидарного налога
США	10 – 42%. Применяется альтернативный минимальный налог – 24% для индивидуальных. <i>Ставки налогов штатов и муниципалитетов – от 0 до 26%</i>
Швеция	До 209100 шведских крон около 32% (муниципальный налог). Доход свыше этих сумм облагается также национальным налогом 20-25%
Китай	1 ступень: до 500 юаней в мес. – 5%,..., 9 ступень: свыше 100000 юаней, 45%
Россия	13%, выигрыши, призы, проценты и т.д. – 35%. Дивиденды – 9%

Как видно из таблицы 3, развитые страны мира применяют прогрессивную ставку подоходного обложения.

Есть страны, которые в 2012 году уменьшили максимальную ставку подоходного налога. Финляндия на 0,2%, Люксембург на 1%, Великобритания на 5%. Дания в 2010 году с 62,28 до 55,38%, в результате темп роста экономики увеличился, поднявшись с -5,7% в 2009 году до +1,6% в 2010-м [4].

При увеличении максимальной ставки во Франции в 2012 году с 41 до 45% привело к остановке роста ВВП. В Португалии в 2013 году верхняя ставка увеличилась до 48%. Итог – спад ВВП. В Великобритании повышение ставки с 40 до 50% привело к экономическому спаду. В Испании повышение ставки с 43 до 52% в 2012 году не способствовало выходу из рецессии. В Греции в 2010 году повышение с 40 до 45% не остановило падение ВВП лишь в 2012 году [4].

Аргументы против и за введения прогрессивной шкалы налогообложения.

За последние пять лет увеличение максимальной ставки подоходного налога в большинстве случаев приводило к снижению собираемости налога, сокращению величины суммарного подоходного налога относительно ВВП и сопровождалось замедлением темпов роста ВВП. Такой вывод делают многие. Но забывают о серьезных проблемах в мировой экономике и о верхних ставках подоходного налога в развитых странах мира (см. табл. 2). Также критики не говорят о том, что для некоторых стран рост ВВП в эти годы не был основной целью, а главной задачей стало уменьшение дефицита бюджетов и снижение долговой нагрузки.

На западе попытки выхода из кризиса за счет богатых сопровождались миграцией наиболее успешных граждан страны, перерегистрацией налоговых резидентов и выводом бизнеса из страны. Средняя максимальная ставка по ЕС за 2012 год 37,4% [4], в России предлагают 18-28%, а это значительно меньше.

Введение в 2001 году ставки 13% легализовало оплату труда многими работодателями, и увеличило налоговую базу. Последствиями введения прогрессивной шкалы подоходного налогообложения может стать возвращение серых зарплатных схем. Однако за время действия плоской и невысокой шкалы повысилась дисциплина налогоплательщиков. Для выведения капиталов из тени можно повысить минимальную заработную плату и установить контроль за расходами для сравнения с получаемыми официально доходами.

Введение прогрессивной шкалы налогообложения существенно увеличит затраты на администрирование налога на доходы физических лиц. По мнению депутатов дополнительных затрат не предвидится. (Как показывает практика в основном нужно скорректировать ПО и доработать бланки 2 и 3-НДФЛ, что происходит почти каждый год, особенно раньше).

Из-за серых схем могут уменьшиться пенсионные отчисления. Можно снизить страховые взносы для этих категорий граждан.

Обратимся к классике. А. Лаффер показал, что не всегда повышение или понижение ставки налога ведет к росту доходов государства. Исследуя подоходное обложение физических лиц, А. Лаффер пришел к выводу о том, что налогоплательщики «согласны отдать» примерно до 30-33% (кривая Лаффера) дохода в качестве подоходного налога. Поэтому увеличение максимальной ставки налога до 18 – 28% на налогоплательщиков с доходом более 5 млн. руб. в год скорее всего не повлечет уклонения от налогообложения.

Из таблицы 4 видно, что в развитых странах необлагаемый минимум значительно выше, чем в РФ, поэтому многие люди с низкими доходами налоги не платят вообще. В России же для работающего, не льготника, бездетного необлагаемый минимум не предусмотрен. Следовало бы увеличить налоговые вычеты, ввести необлагаемый минимум.

Таблица 4

Необлагаемый минимум, уменьшающий налоговую базу, без учета других льгот	
Страна	Необлагаемый минимум в год
Велико-британия	Базовый – 8105 ф.ст. в год. Зависит от возраста, семейного положения и т.д.

Испания	9000 евро
Италия	5,1 млн. лир на ФЛ в год
Франция	4191 – 8 060 евро. Много других льгот
Германия	<i>8004 евро.</i>
США	2000 (по федеральному налогу), 13850 долл. и более для семьи
Швеция	8600 – 18000 шведских крон (только при уплате муниципального налога)
Норвегия	29800 – 36000 крон
Япония	<i>Один человек: 1075 + 1032 тыс. иен,..., семья из четырех человек: 3198 + 2801 тыс. иен. Предусмотрены многочисленные кредиты</i>
Китай	800 юаней(ю.) в год. Разовые вычеты: 1 степень – 0 ю.,..., 9 степень – 15375 ю.
Россия	Для льготников 500 руб. в месяц (до месяца в котором доход превысит 40000 руб.) или 36000 руб. в год (для облученных). Вычет на детей и иждивенцев 12000 – 72000 руб. (до месяца в котором доход превысит 280000 руб.)

Необходимо разграничивать доходы по характеру источника их получения. Налоговые ставки должны быть минимальными в отношении трудовых доходов. Единую ставку налога имеет смысл сохранить по тем видам деятельности, где существует возможность сокрытия доходов (аренда, автоперевозки, индивидуальная предпринимательская деятельность и т.д.).

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Законопроект № 369618-6 «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в части введения прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц».
3. Полушин А.А. «Сравнительный межстрановой анализ налогообложения доходов физических лиц». Журнал «Менеджмент и Бизнес-Администрирование», № 4, 2012, с. 180-185.
4. <http://www.money.ru.msn.com>.
5. <http://www.nalog.ru>.

© А.А. Полушин, 2014

УДК 336.77

В.В. Пономарёва,

Студент 5 курса инженерно-экономического факультета

СТИ НИТУ МИСиС,

Россия, Белгородская обл., г. Старый Оскол

УПРАВЛЕНИЕ И МИНИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА

Экономическая безопасность национального хозяйства складывается из многих составляющих, одним из которых является устойчивость банковского сектора. Эффективность и стабильность работы кредитных организаций во многом зависит от того, насколько они понимают и управляют всей совокупностью рисков, возникающих в результате проведения банковских операций.

Созданию эффективной системы управления кредитным риском в коммерческих банках препятствует ряд факторов:

- высокий уровень законодательной неопределенности в условиях стремительно нарастающей конкуренции со стороны иностранных банков;
- отсутствие единой методологической базы создания системы управления кредитным риском, так как различие структур и масштабов кредитных организаций порождает различный набор подходов к оценке и методов управления рисками.
- отсутствие и нечеткая постановка во многих банках как стратегических, так и текущих, краткосрочных задач; несовершенство процедур контроля, рамок политики банков.

Контроль за уровнем рисков банковской деятельности осуществляется посредством административного и финансового контроля.

Административный контроль состоит в обеспечении проведения операций в строгом соответствии с определенными банком полномочиями и процедурами принятия решений и только уполномоченными на то лицами.

Финансовый контроль состоит в обеспечении проведения операций в строгом соответствии с принятой и закрепленной документами политикой банка применительно к различным видам финансовых услуг и их правильного отражения в учете и отчетности.

Организация системы управления банковскими рисками построена на принципе разделения деятельности подразделений банка по следующим направлениям:

1. Привлечение клиентов для их обслуживания в банке с помощью метода доведения до них информации о конкурентных преимуществах банка, т.е. работа с потенциальными клиентами;
2. Обслуживание действующих клиентов и формирование доходов банка;
3. Обеспечение всем необходимым ранее указанных процессов и минимизация рисков деятельности банка.

Можно выделить следующие направления регулирования и минимизации кредитного риска:

1. Кредитная политика. В ее рамках оцениваются внутренние документы, определяющие кредитную политику кредитной организации, в том числе формирование досье заемщика, порядок классификации ссуд и формирование резерва, порядок рассмотрения заявок клиентов на получение заемных средств, правила кредитования юридических и физических лиц.

2. Организационная структура и квалификация работников кредитной организации. Здесь оценивается организационная структура кредитной организации в части подразделений, занятых управлением кредитным риском.

3. Операции по кредитованию. В этом случае оценивается процедура кредитования, анализ которой имеет решающее значение при оценке управления кредитным риском.

Наиболее важным условием для анализа кредитного риска в отношении потенциального заемщика является полная и достоверная информация о нем.

Кредитной организации необходимо иметь перечень документов, запрашиваемых у потенциального заемщика на стадии рассмотрения заявки на предоставление ссуды. Нужно уделять дополнительное внимание оценке их финансового положения, включая достаточный объем выручки и прибыли для обслуживания основного долга и процентов по ссудам, в том числе характеру источников происхождения средств, направляемых на их обслуживание.

4. Наблюдение за выданными ссудами. Оценивается проводимая кредитной организацией работа по мониторингу выданных ссуд. Кредитной организацией

отслеживаются условия и признаки ухудшения финансового положения заемщика и качества обслуживания долга, которые создают угрозу погашения ссуды. Мониторинг выданной ссуды включает в себя анализ финансовой отчетности заемщика и проверку его деятельности на месте.

В отношении ссуд, которые изначально получили и сохраняют за собой высокие категории качества, допустимо ограничиться анализом финансовой отчетности заемщика. По мере увеличения риска по ссуде кредитной организации необходимо усилить контрольные процедуры, приведенные ниже в виде рисунка 1.



Рисунок 1 – Контрольные операции по снижению риска ссуд

5. Работа с проблемными и безнадежными ссудами. В ее рамках выявляется, своевременно ли кредитная организация выявляет и решает производственные и финансовые проблемы заемщика, используя для этого информацию о финансовом положении заемщика из его регулярных финансовых отчетов и средств массовой информации, а также информацию, полученную в результате периодически проводимых проверок с выходом к заемщику. [1]

Таким образом, можно сделать вывод, что для повышения устойчивости и экономической безопасности коммерческих банков, а вместе с ними и всего банковского сектора, необходимо использовать все направления и инструменты регулирования и минимизации кредитного риска. Это должно положительно сказаться и на повышении национальной экономической безопасности в целом.

Список использованной литературы:

1. Бабкин В.В. Минимизация банковских рисков с позиции экономической безопасности // «Управление в кредитной организации». – 2007. – № 2.

© В.В. Пономарёва, 2014

КАПИТАЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА АКЦИЙ

Российский рынок акций является важной составляющей отечественного фондового рынка. С помощью размещения акций на первичном и вторичном рынках ценных бумаг, акционерные общества привлекают дополнительные источники финансовых ресурсов для своего развития. В свою очередь инвесторы, приобретающие акции, получают право участвовать в управлении компанией и на получение прибыли, а также некоторые другие права.

Основным видом корпоративных ценных бумаг, обращающихся на российском рынке, являются акции таких эмитентов, как АО. Количество акционерных обществ в России значительно. Так, в 2012 году по данным СПАРК в России насчитывается 537 059 акционерных обществ, среди которых 74 091 являются открытыми. Однако на фондовых биржах представлена крайне малая их часть: в течение последних лет этот показатель составляет менее 0,5% [2].

Важным показателем рынка акций является капитализация, которая характеризует рыночную стоимость компании, т.е. произведение цены одной акции компании на количество акций.

Доля российского рынка акций в мировой капитализации незначительна. Так, из таблицы 1 видно, что доля России в мировой капитализации составляет всего 1,6% (778 млрд. долл.), против 35% (17502 млрд. долл.) лидера – США.

Таблица 1

Доля России на глобальном рынке акций в 2012 г.

Страна	Капитализация, млрд. долл.	Доля в мировой капитализации, %
США	17502	35,0
Великобритания	3332	6,7
Германия	1212	2,4
Бразилия	1127	2,3
Россия	778	1,6
Индия	2181	4,4
Китай	3560	7,1

Динамика капитализации рынка акций российских эмитентов представлена в таблице 2. Из таблицы видно, что капитализация внутреннего рынка акций за 2012 г. изменилась незначительно и в рублевом выражении составила 25 209 млрд руб., что на 1,9% меньше, чем в 2011 г., а в валютном эквиваленте – 817 млрд долл. (на 2,3% больше, чем в 2011 г.).

Таблица 2

Капитализация рынка акций российских эмитентов 2005-2012 гг.

Период	Млрд. руб.	Изменение к предыдущему году, %	Млрд. долл.	Изменение к предыдущему году, %	ВВП, млрд руб.	Капитализация/ВВП, %

2005	9304		329		21610	43,1
2006	25482	273,9	966	293,6	26917	94,7
2007	32740	128,5	1329	137,6	33248	98,5
2008	11017	33,7	374	28,1	41277	26,7
2009	23091	209,6	763,5	204,1	38807	59,5
2010	29253	126,7	990,5	129,7	46322	63,2
2011	25708	87,9	798,5	80,6	55799	46,1
2012	25209	98,1	816,9	102,3	62357	40,4

Исторического максимума капитализация рынка акций достигала в 2007 г., когда доходила до 98,5% ВВП. В период же кризиса (2008 г.) капитализация в рублевом выражении снизилась почти в 3 раза по сравнению с 2007 г., составив 26,7 % ВВП. В 2009 г. капитализация увеличилась в рублевом выражении в 2 раза, составив 60% ВВП. Однако рост показателя капитализации наблюдался лишь до 2010 г., сменив направление к снижению, так и не достигнув уровня 2007 г. В сравнении с ВВП капитализация в 2012 г. составила 40,4%, что также меньше, чем в 2011 г. на 6%.

В целом на современном этапе проявляется тенденция к снижению капитализации российского рынка акций, а также снижению капитализации по отношению к ВВП. Так, в 2013 г. прогнозируется значение капитализации в 796 млрд. руб., т.е. на 3% ниже уровня 2012 г. [1].

Рассмотрим показатели деятельности наиболее капитализированных российских эмитентов. В таблице 3 представлен рейтинг десяти крупнейших российских компаний по уровню капитализации.

Таблица 3

Список десяти наиболее капитализированных российских эмитентов по итогам 2012 г.

№	Эмитент	Капитализация, млрд руб.	Доля в общей капитализации, %
1	ОАО "Газпром"	3416,6	13,6
2	ОАО НК "Роснефть"	2856,2	11,3
3	ОАО «Сбербанк России»	2071,9	8,2
4	ОАО НК "ЛУКОЙЛ"	1706,1	6,8
5	ОАО "Сургутнефтегаз" ГМК "Норильский никель"	1112,3	4,4
6	ОАО ГМК "Норильский никель"	1070,8	4,2
7	ОАО "НоваТЭК"	1049,4	4,2
8	ОАО «ТНК-ВР Холдинг»	886,5	3,5
9	ОАО "Уралкалий"	690,9	2,7
10	ОАО «Газпром нефть»	674,2	2,7
	ИТОГО	15534,8	61,6
	Общая капитализация биржи	25208,8	100,0

Источник: группа «Московская биржа»

Как видно из таблицы 2 первое место по капитализации с большим отрывом занимает ОАО «Газпром», капитализация которого в 2012 г. составила 3416,6 , млрд. руб., или 2012 г. 13,6% в общей капитализации всего российского рынка акций. Второе место занимает

ОАО НК "Роснефть" с капитализацией 2856,2 млрд. руб. (11,3% в общей капитализации) и замыкает тройку лидеров ОАО «Сбербанк России», доля которого в общей капитализации составляет 8,2% (2071,9 млрд. руб.).

По итогам 2012 г. доля десяти наиболее капитализированных эмитентов немного уменьшилась и составила 61,6% (рисунок 1). Максимальное значение доли десяти наиболее капитализированных эмитентов за рассматриваемый период – 78,5% (2006 г.) При этом за рассматриваемый период доля 10 наиболее крупных эмитентов не снижалась ниже 60% во всей рыночной капитализации, что свидетельствует о высокой концентрации российского рынка акций по эмитентам [3].

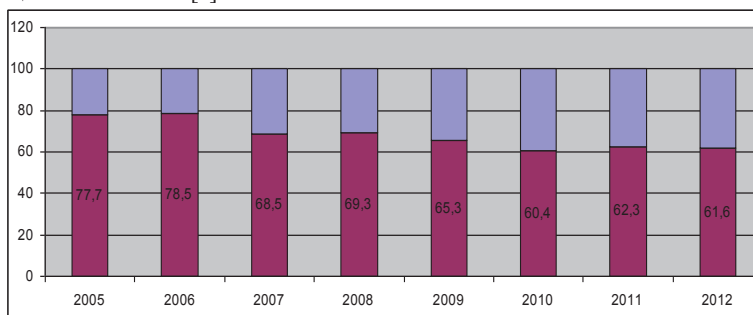


Рисунок 1. Доля десяти наиболее крупных эмитентов в рыночной капитализации российского рынка акций с 2005 г. по 2012 г., %

Проведенный анализ российского рынка акций позволяет сделать следующие выводы: доля отечественного рынка акций на глобальном рынке ценных бумаг незначительна, а внутренний рынок характеризуется нестабильностью и высокой централизацией, что свидетельствует о невысоких темпах развития российского фондового рынка.

Список использованной литературы

1. <http://www.cbr.ru/> Обзор финансового рынка / Официальный сайт Банка России.
2. <http://www.naufor.ru/> / Российский фондовый рынок: 2012. События и факты / Официальный сайт Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР).
3. <http://moex.com/> / Официальный сайт Московской биржи.

© М.Н. Прилуцкая, 2014

УДК 368.2

О.С. Причина, Профессор кафедры менеджмента ИТА ЮФУ
А.С. Федотова, Магистрант 2-го курса
ИТА ЮФУ
г. Таганрог, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ ТРАНСПОРТНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОВ, ПЕРЕМЕЩАЕМЫХ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ

В условиях интернационализации экономических связей необходимость создания мощной страховой системы защиты внешнеэкономической и таможенной деятельности в

части обеспечения сохранности перемещаемых грузов актуализирует задачи совершенствования механизма управления страховым обеспечением при таможенном оформлении и таможенном контроле. По данным Министерства финансов РФ на доходы получаемые от внешнеэкономической деятельности, приходится свыше 60% бюджета. За 2013 год Российская таможня перечислила в федеральный бюджет 6504, 58 млрд. рублей, что на 78,7 млрд. рублей (или на 1,2%) больше, чем в 2012 году [1].

Российский рынок страхования грузоперевозок активно развивается и по оценке некоторых экспертов измеряется примерно 300 – 350 миллионам долларов США реально страховой премией, собираемой за год [2]. В Государственном реестре страховщиков в 2005 г. было зарегистрировано 1280 страховых организаций, в декабре 2013г. - 407 страховых организаций [3]. Общий объем премий российских страховщиков в 2013 г. увеличился на 16,4% по сравнению с 2012 г. и составил 400 511 млн. руб., а страховые выплаты – 184 658 млн. руб. [4]. В России 20 страховых компаний собирают 80 процентов взносов, уплачиваемых за страхование грузов. Ежегодно страховщики подписывают несколько сотен тысяч «грузовых» страховых полисов, и эта цифра постоянно растет [2].

В активе компании Ингосстрах страховые выплаты (совместно с перестраховщиками) составили:

- за гибель спутника связи «Экспресс А» — \$24,4 млн;

- за катастрофу самолета СУ-30МК на авиасалоне «Ле Бурже-99» во Франции — \$5 млн.

При этом страховые компании, предлагая обширное количество страховых услуг, обеспечивающих повышенную безопасность перевозок, одновременно снижают тарифы, формируя активный спрос на рынке страхования [5, с. 29]. Статистика сборов премии за 2012г и 2013г. приведена в таблице 1.

Таблица 1 — Статистика сборов премии за 2012г и 2013г. [6].

№ янв-сент 2013	№ янв-сент 2012		Премии, млн руб., янв-сент 2013 г	Доля, %	Изм., % по сравн. с янв-сент 2012 г.	Выплаты, млн руб., янв-сент 2013 г	Доля, %	Изм., % по сравн. с янв-сент 2012 г.	Уровень выплат, %, янв-сент 2013 г.	Уровень выплат, %, янв-сент 2012 г.
1	1	РОСГОССТРАХ	78 395	11,4	6,6	34 086	11,3	15,0	43,5	40,3
2	2	СОГАЗ	71 849	10,4	16,4	28 216	9,4	38,1	39,3	33,1
3	3	ИНГОССТРАХ	51 188	7,4	1,8	32 880	10,9	4,8	64,2	62,4
4	4	РЕСО-ГАРАНТИЯ	43 719	6,4	11,8	24 109	8,0	22,5	55,1	50,3
5	7	СОГЛАСИЕ	31 051	4,5	25,5	18 510	6,1	39,9	59,6	53,5
6	5	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	31 037	4,5	17,6	13 853	4,6	33,5	44,6	39,3
7	6	ВСК	28 083	4,1	13,3	12 467	4,1	-1,2	44,4	50,9
8	9	АЛЬЯНС	24 490	3,6	34,3	11 590	3,8	5,8	47,3	60,1
9	8	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	24 279	3,5	30,1	8 484	2,8	80,5	34,9	25,2
10	18	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	16 300	2,4	142,7	175	0,1	50,0	1,1	1,7
		ИТОГО по 10-ке	400 511	58,2	16,4	184 658	61,3	20,6	46,1	44,5

Однако, как показывает российская практика, несмотря на то, что практически все страховые компании на российском рынке имеют лицензию на проведение страхования грузов, перемещаемых через таможенную границу, отмечается низкий уровень страховой ответственности грузовладельца при заключении торговых сделок, проявляющийся в перекладывании своей ответственности на плечи перевозчика. Следуя правилам эргономики, для удобства потенциальных страхователей многие страховщики открывают офисы в непосредственной близости от таможенных терминалов [6].

В 2003 году в таможенной службе Российской Федерации была принята Концепция системы управления рисками – как результатом несоблюдения законодательства РФ,

выраженная в вероятности наступления страхового случая. До 2003 года базовым международным документом, определяющим принципы и основные направления развития системы риск-менеджмента в сфере таможенных услуг России, является Киотская Конвенция 1999 года (Глава 6 Руководства к Генеральному приложению) [7].

Анализ значимых факторов, препятствующих развитию в Российской Федерации эффективной системы страхования грузов и товаров, перемещаемых через таможенную границу, выявил следующие:

- несовершенство таможенного законодательства, законодательству Таможенного союза и законодательству Российской Федерации о таможенном деле, регулирующего порядок перемещения товаров и других предметов через таможенную границу, в частности в Российской Федерации до настоящего времени остается неурегулированным вопрос исполнения АСМАП своих обязательств по уплате таможенных платежей в соответствии с Конвенцией МДП 1975 г. (на 1 июня 2013 года сумма задолженности, образовавшейся в связи с нарушением процедуры МДП, превышает 20 млрд. рублей и составляет 41% от общей суммы задолженности участников внешнеэкономической деятельности перед таможенными органами, что наносит ущерб федеральному бюджету [8, с.39];

- рост числа преступлений совершаемых организованными группами в рамках Таможенного союза. В связи с чем, по словам главы Федеральной антимонопольной службы (ФАС) РФ Игоря Артемьева, в 2014 году готовится создание коллегиального Наднационального органа — аналога антимонопольного ведомства. Он подчеркнул, что "создание наднационального органа в рамках Таможенного союза (входят Россия, Белоруссия и Казахстан — ИФ) является очень важным для борьбы со злоупотреблениями доминирующим положением, с недобросовестной конкуренцией". И. Артемьев подчеркнул, что это будет новое качество взаимодействия, потому что "мы в своих расследованиях все время упирались в границу РФ, а трансграничные нарушения — те же картели, недобросовестная конкуренция, примитивное злоупотребление доминирующим положением — мы не могли расследовать, равно как белорусские и казахстанские коллеги". "Теперь эти трансграничные нарушения оказываются в поле нашего зрения и в поле зрения наднационального органа, что будет способствовать единому экономическому пространству и улучшению экономических показателей", — отметил глава ФАС [8, с.14];

- недостаточность институциональных аспектов таможенного взаимодействия с бизнес - сообществом. Так депутат Госдумы Дмитрий Ушаков отметил, что с 2006 года вплоть до создания Координационного совета все решения, связанные с предпринимательской деятельностью в области таможенного дела, принимались в Комитете по бюджету и налогам, и происходило это без какого-либо обсуждения с экспертным сообществом, из расчета, «как выгоднее ФТС»....Теперь, все законопроекты, связанные с грузопотоками и администрированием таможенной деятельности в этой сфере должны проходить через Комитет по транспорту и Координационный совет. В настоящее время в Государственной Думе проходят слушания законопроекты «О транспортно-экспедиторской деятельности», «О транзитных перевозках через территорию Российской Федерации», «О комбинированных перевозках» и т.д. [8, с.15];

- лоббирование нормотворческой деятельности таможенных и иных правоохранительных органов, работающих в государственной думе. Так, по словам директора департамента развития предпринимательской деятельности Евразийской экономической комиссии Р. Акбердина ЕЭК не может согласиться с новой редакцией статьи 39 ТК ТС, в которой условием получения юридическим лицом статуса уполномоченного экономического оператора является, в частности, предоставление обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов на сумму, эквивалентную не менее

одного миллиона евро. В этой туманной формулировке "не менее" Акбердин усматривает возможность дополнительного маневра для коррупции [8, с.16];

- обременительность непродуманных инициатив для интеграционных процессов участников ВЭД определенных финансовых инициатив хеджирования рисков. В частности, очень бурное обсуждение развернулось по поразившему бизнес-сообщество документу, опубликованному ФТС 4 июля 2013 года за подписью А. Ю. Бельянинова. Суть документа такова, что с 14 августа международные таможенные перевозчики, использующие книжки МДП, при въезде в РФ будут обязаны предоставлять еще и национальные гарантии, помимо тех, по которым они ездят сейчас. "Подобные действия могут нанести огромный ущерб всем автоперевозкам в РФ. Более того, известно только о 53 случаях не доставки товара из более чем полутора тысяч перевозок. Может быть, стоит в рамках системы управления рисками не допускать к работе именно тех перевозчиков, которые совершили нарушения? Почему должны страдать все остальные? Необходимо информировать правительство РФ о том, что принятие подобных решений не входит в компетенцию ФТС", — высказала свое мнение эксперт рабочей группы по совершенствованию таможенного администрирования АСИ, советник DLA Piper Марина Лякишева [8, с.18];

- несовершенство, имеющихся на балансе таможенного органа средств и инструментов криминалистической техники и др. [8, с.10].

В 2013 году ФТС России проводила работу, направленную на повышение эффективности выполнения своих функций с использованием информационного взаимодействия с государствами — членами Таможенного союза и федеральными органами исполнительной власти, оснащение таможенных органов информационно-техническими и информационно-программными средствами и их модернизацию [9, с.33].

Рассмотренные в статье предложения совершенствования основных направлений деятельности ФТС России обеспечивают ускорение и упрощение таможенных процедур, в частности и процедур транспортного страхования грузов, перемещаемых через таможенную границу на государственном уровне.

Список использованной литературы:

1. Информационно-аналитическое издание «Провэд». Итоги работы таможенных органов в 2013 году: статистика таможенных платежей. [Электронный ресурс] / URL: <http://u.to/rsUZBw>
2. Г.Торлин Рынок страхования «Парли» [Электронный ресурс] / URL: <http://u.to/EckZBw>
3. Реестр страховых организаций – страховщики, перестраховщики, брокеры [Электронный ресурс] / URL: <http://u.to/H8sZBw>
4. Реестр страховых организаций – страховщики, перестраховщики, брокеры [Электронный ресурс] / URL: <http://u.to/jswZBw>
5. Архипов А.П., Адонин А.С. Страховое дело: учебно-методический комплекс.– М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 424 стр.
6. ЗАО «Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ) [Электронный ресурс] / URL: <http://u.to/aqcZBw>
7. Научная библиотека диссертаций и авторефератов. Формирование и развитие системы риск-менеджмента в сфере таможенных услуг. [Электронный ресурс] / URL: <http://u.to/yKcZBw>
8. Пресс-бюллетень, Северо-Западное таможенное управление, №7 Июль 2013 г. [Электронный ресурс] / URL: <http://u.to/N6gZBw>

УДК 336

О.С. Причина, Профессор кафедры менеджмента ИТА ЮФУ
В.В. Христофоров, Магистрант 2-го курса
ИТА ЮФУ, г. Таганрог, Российская Федерация

АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

За двадцать лет функционирования института банкротства Россия лишилась сотен тысяч предприятий реального сектора экономики. Низкая юридическая и социальная ответственность собственников и неэффективный менеджмент приводят к тому, что основная масса предприятий банкротится, выводится из числа активных субъектов рыночной экономики.[1]

По нашему мнению, многоаспектная проблема антикризисного развития предприятия в реальном секторе экономики: в частности в промышленности, транспорте, связи подверглась глубокому системному анализу и получила достаточное освещение как в научных трудах зарубежных, так и отечественных авторов. По мнению бывшего заместителя начальника управления Федеральной службы России, по финансовому оздоровлению и банкротству, а ныне профессора финансового университета при правительстве РФ развитие практики антикризисного управления в России далеко опередило теорию. По его мнению, особенностью 1990-х стала ориентация на утилитарные задачи финансового оздоровления и банкротства предприятий. Годы относительно благополучного развития экономики (автор относит к этому периоду 2004–2007 гг.) нанесли ущерб развитию антикризисного управления как отдельного научного экономического течения. Однако кризис, начавшийся в 2008 году, показал, что теория антикризисного управления востребована. [1] По мнению экс-статс-секретаря – первого заместителя руководителя Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству Натальи КОЦЮБЫ, «чем совершеннее закон о банкротстве, тем совершеннее рыночные отношения в стране». [1]

Вместе с тем вопросы выживания убыточных российских предприятий с высокой долей просроченной задолженности, выпускающих не конкурентоспособную продукцию, остаются актуальными как в теоретических, так и в прикладных аспектах института банкротства предприятий. Статистика промышленного производства по странам мира приведена в таблице 1.

Таблица 1.- Промышленность по странам мира (прирост в %к предыдущему году) [2]

	2012 г.	По месяцам 2013 г.						
		Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль
Россия	2,7	-0,8	-2,1	2,6	2,3	-1,4	0,1	-0,7
США	3,8	2,1	2,3	3,1	2,0	1,7	1,8	1,4

ЕВРОЗОНА	-2,4	-2,5	-3,3	-1,5	-0,6	-1,9	-0,4	-2,1
Великобритания	-2,6	-3,3	-2,4	-2,0	-1,4	-2,3	1,4	-1,6
Япония	0,0	-6,0	-10,1	-7,2	-3,4	-1,1	-4,6	1,6
Бразилия	-2,6	5,5	-3,2	-3,6	8,4	1,4	3,2	2,0
Индия	0,8	2,4	0,5	3,4	1,9	-2,8	-1,8	2,6
Китай	10,0	9,9		8,9	9,3	9,2	8,9	9,7
Беларусь	3,6	0,4	-1,2	-2,5	-3,5	-	-7,6	-6,4
						10,5		
Украина	-2,2	-3,2	-6,0	-5,2	-2,2	-9,3	-5,7	-4,9
Казахстан	0,6	0,7	1,1	9,8	1,8	1,2	2,0	2,2

Согласно приведенной на официальном сайте арбитражного суда справке количество рассмотренных дел о несостоятельности (банкротстве) российских предприятий с каждым

Таблица 2 - Справка о рассмотрении арбитражными судами РФ дел о несостоятельности (банкротстве) в 2008-2012 гг. [3]

	2008	2009	+/- к 2008	2010	+/- к 2009	2011	+/- к 2010	2012	+/- к 2011
Поступило заявлений о несостоятельности (банкротствах)	34367	39570	15,1%	40243	1,7%	33385	-17%	40864	22,4%
Из них: принято к производству	27032	35545	31,5%	33270	-6,4%	27422	-	33226	21,2%
Количество дел, по которым проводилась процедура финансового оздоровления	48	53	10,4%	91	71,7%	94	3,3%	92	-2,1%
Из них: прекращено производство по делу в связи с погашением задолженности	6 (12,5%)	2 (3,8%)	4,3%	6 (6,6%)	50,3%	7 (7,4%)	8,6%	3 (3,3%)	-6,5%

Количество дел, по которым проводилась процедура внешнего управления	579	604		908		986		922	
Из них: прекращено производство по делу в связи с восстановлением платежеспособности	40 (6,9%)	11 (1,8%)		14 (1,5%)		13 (1,3%)		25 (2,7%)	
Принято решений о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства	13916	15473	11,2%	16009	3,5%	12794	- 20,1%	14072	10%
Из них:									
- государственных унитарных предприятий	176	126	-28,4%	109	-13,5%	83	- 23,9%	76	-8,4%
- муниципальных унитарных предприятий	676	551	-18,5%	399	-24,3%	302	- 24,3%	310	2,6%

Продолжение Таблицы 2 - Справка о рассмотрении арбитражными судами РФ дел о несостоятельности (банкротстве) в 2008-2012 гг. [3]

Завершено производство по делам о несостоятельности (банкротстве)	33505	30840	-12%	31195	1,2%	26132	-16,2%	30159	15,4%
В том числе: Завершено конкурсное производство	20174	15604	-22,7%	13268	-15%	1186	-10,6%	12869	8,5%
Отказано в признании должника банкротом	520	766	47,3%	702	-8,4%	122	73,8%	1498	22,8%
Прекращено производство по делу в связи с утверждением мирового соглашения	126	127		255		376		563	
<i>% к кол-ву дел, по которым завершено производство</i>	0,4	0,4		0,8		1,4		1,9	
Рассмотрено заявлений, разногласий, жалоб и ходатайств в рамках дел о банкротстве:	111521	169023	51,6%	232846	37,8%	204753	-12,1%	239498	17%
Из них: об отстранении арбитражного управляющего	1783	1363	-23,6%	1394	2,3	1552	11,3%	1724	11,1%

Об установлен ии размера требований кредиторов, Об исключении требований из реестра	67589	1238 89	83,3%	1650 13	33,2%	1207 11	-26,8%	1375 84	14%
Об оспаривани и сделок должника						5090		8406	
О взыскании расходов по делу о банкротстве						5188		7684	

Несомненно, главную роль в развитии системы финансового оздоровления предприятий реального сектора экономики должна играть поддержка государства и создаваемые им инструменты государственного урегулирования, направленные на предупреждение банкротства. Инструменты и методы государственного регулирования экономики условно разделены на две группы:

1) методы прямого регулирования — налогообложение, предоставление льгот, субвенций, целевой помощи регионам и отраслям, гарантий, госзаказа, протекционизм (по отношению к отечественным товаропроизводителям), осуществление целевых программ социально-экономической направленности и пр.;

2) методы нормативного воздействия — законотворчество в экономической сфере, как способ установления норм взаимодействия хозяйствующих субъектов, межбюджетного взаимодействия центра, субъектов Федерации и муниципальных образований.

Схема регулирования отношений хозяйствующего субъекта на основании закона о банкротстве предложена д.э.н., профессором Бариновым В.А. представлена на рисунке 1. [4, с. 36]

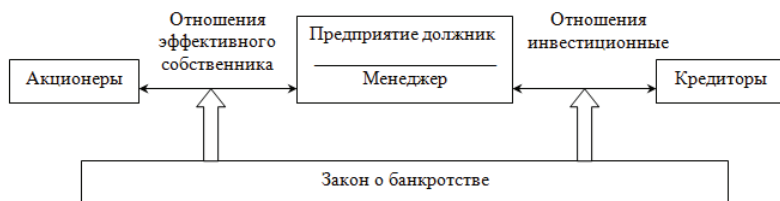


Рис. 1. Регулирование отношений хозяйствующего субъекта при помощи Закона о банкротстве

Анализируя положение отечественных предприятий в частности, в отраслях промышленности, приходим к выводу, что многие из них до сих пор (начиная с 1997 года) находятся в состоянии экономической стагнации, в предкризисном или кризисном положении, в процессе применения к ним процедуры банкротства. Естественно, что такие предприятия не только не в состоянии вести свою хозяйственную деятельность в режиме

расширенного воспроизводства, но зачастую не располагают достаточными оборотными средствами для приобретения сырья, материалов, для своевременной выплаты заработной платы, для расчетов по кредиторским обязательствам. В таких экстремальных условиях исключительную остроту приобретает проблема выбора антикризисной хозяйственной политики, включающей систему реальных конкретных мер тактического характера для оздоровления экономики и вывода предприятия из положения финансовой несостоятельности, а также комплекс стратегических маркетинговых решений, направленных на закрепление хозяйственно-финансовой стабильности и переход к нормальной экономической динамике предприятия. Из всевозможных вариантов таких мероприятий и решений необходимо найти наиболее реальные и надежные, т.е. организационно и ресурсно-обоснованные, экстренно эффективные. Нами в качестве теоретической основы взята концепция предполагаемой автоматизированной системой “Антикризисное управление”, концепцию которого составили положения вариантного выбора и принятия решений в условиях многокритериальности и теория стратегического маркетинга [5]. В качестве методической базы приняты приемы и методы имитационно-оптимизационного моделирования [6] и методология создания автоматизированных систем поддержки принятия решений [7-10].

Система включает в себя:

- а) описание состава, характеристики и формы входной информации;
- б) систему взаимодействующих моделей конструирования, оценки и выбора вариантов выбора предприятия из предкризисного или кризисного состояния;
- в) программные средства, реализующие оптимизационно-имитационные и другие расчетные алгоритмы, моделирующие процессы перехода предприятия от исходного неблагоприятного финансово-экономического состояния к стабильному;
- г) методику оценки, анализа и обоснования эффективной антикризисной хозяйственной политики, включающей комплекс тактических и стратегических решений по оздоровлению экономики и финансов предприятия.

Основой АС «Антикриз» является система из двух взаимодействующих моделей. Это:

- А) Модель оценки и выбора варианта производственно-коммерческой деятельности предприятия.
- Б) Модель расчета вариантов траектории финансово-экономической динамики предприятия и оценки их эффективности.[11]

Блочная структура АС «Антикриз» предложенная в свое время д.э.н. проф. Кардаш В.А. и д.э.н. проф. Причина О.С. “Моделирование процессов выбора и обоснования вариантов антикризисного управления промышленным предприятием” представлена на рис. 2.

На представленном рисунке блоки 1, 1а – 1в; 2, 2а – 2г и связи между ними относятся к модели А) оценки и выбора варианта производственно-коммерческой деятельности предприятия. Блоки 3, 3а, 4 и 5 составляют модель Б) расчета вариантов финансово-экономической динамики предприятия и оценки эффективности этих вариантов.

Анализ блок-схемы структуры и связей АС «Антикриз», определяет доминантные блоки, относящиеся к системе блоков формирования производственной программы и отгрузки продукции (1), но без должного финансирования ничего не получится, поэтому и существует блок формирования внешних источников финансовых средств (1а). Он подразумевает выручку от реализации ОФ, кредиты, субсидии, реструктуризация долгов и другие источники финансирования. Блок формирования внешних источников финансовых средств взаимодействует с блоком формирования действующих производственных мощностей (1б), так как без финансирования невозможно формировать производственные мощности. А сам блок формирования действующих производственных мощностей так же

как и блок разработки и освоения новых видов продукции (1в) относится напрямую к системе блоков формирования производственной программы и отгрузки продукции. В системе блоков имитации процессов сбыта продукции (2) основным основополагающим блоком является блок имитации ценовой политики предприятия (2а), в дальнейшем он формирует блок оценки действия конкурентов (2б) и мониторинга реакции рынков сбыта (2г). Блок поиска и освоения новых рынков сбыта (2в) и блок имитации ценовой политики предприятия напрямую влияют на систему блоков имитации процессов сбыта продукции. Взаимодействие системы блоков формирования производственной программы и отгрузки продукции и имитации процессов сбыта продукции формируют систему блоков формирования результатов производственно-коммерческой деятельности предприятия (3), в котором блок формирование результатов реализации продукции и услуг (3а). Из блока формирования внешних источников финансовых средств и системы блоков формирование результатов производственно-коммерческой деятельности предприятия формируется блок расчет кредиторской и дебиторской задолженности (4), по результатам которой, взаимодействуя с формированием результатов производственно-коммерческой деятельности предприятия, образуется блок формирование конечных производственно-финансовых результатов деятельности предприятия (5).

Таким образом, предложенная антикризисная стратегия, основанная на имитационной модели информационных и финансовых потоков, позволит выстроить систему стратегического планирования и своевременного регулирования на проблемные «кризисные» точки промышленных предприятий.

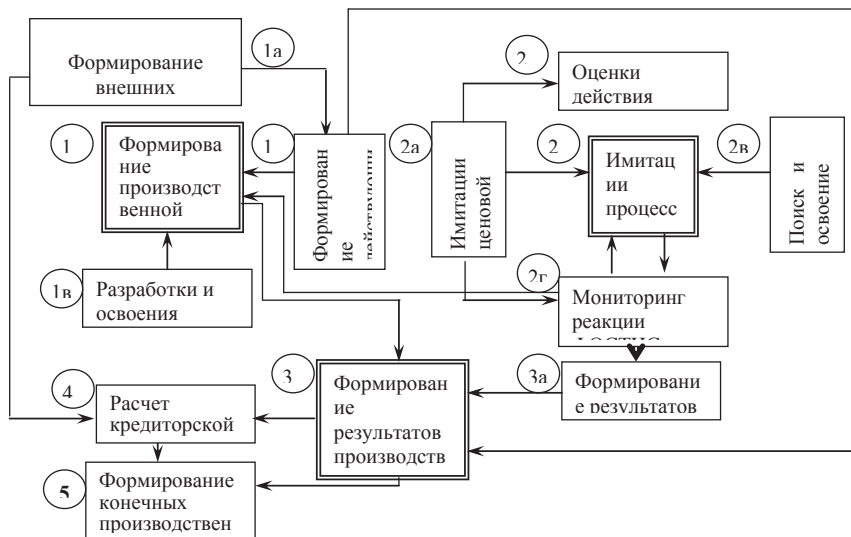


Рис. 2. Принципиальная блок-схема структуры и связей АС «Антикризис»

Список использованной литературы:

1. Сайт «Эффективное антикризисное управление». [Электронный ресурс] / URL: http://www.e-c-m.ru/magazine/75/eaц_75_190.htm
2. Сайт «Эффективное антикризисное управление». [Электронный ресурс] / URL: http://www.e-c-m.ru/magazine/81/eaц_81_253.htm

3. Сайт арбитражного суда. [Электронный ресурс] / URL: www.arbitr.ru
4. Баринов В.А. Антикризисное управление: Учебное пособие.— М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. — стр. 36
5. Бургельман 38Р, Доз И. Возможности стратегической интеграции. / <http://images.rambler.ru>
6. Гурков 82И., Авраамова Е., Тубалов В., Результаты и перспективы инновационной деятельности российских промышленных предприятий // Вопросы экономики, 2001, №7.
7. Гурков86, Е.Авраамова, В. Тубалов, Результаты и перспективы инновационной деятельности российских промышленных предприятий. // Вопросы экономики, №7, 2001.
8. Моисеев 197Н.Н. Математические методы системного анализа.- М.: Наука, 1984.
9. Мок 198А. Бельгия: корпоративная собственность и оперативный менеджмент. // Проблемы теории и практики управления. - М., 2000, № 4. <http://search.rambler.ru>
10. Причина 243 О.С. Кардаш В.А. Экономико-математическая модель реализации инновационного потенциала корпоративной культуры в корпоративном инновационном центре.-Кисловодск: Изд-во КИЭП, 2001.
11. Кардаш В.А. Компромиссный анализ рыночной экономики. –Ростов-на-Дону: Изд. СКНЦВШ, 2002

© О.С. Причина, В.В. Христофоров, 2014

УДК 336

О.С. Причина

Профессор кафедры менеджмента ИТА ЮФУ

Д.Л. Мороз

Магистрант 2-го курса

ИТА ЮФУ

г. Таганрог, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕДИЦИНСКОГО НАУЧНО- ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

По данным Всероссийской переписи населения в России по состоянию на 2010 год проживает 142,9 миллиона человек [1]. По показателям паритета покупательной способности, российская экономика занимает пятую позицию в мировом рейтинге, при этом Российский рынок медицинской техники и услуг имеет высокий потенциал роста, обусловленный отсутствием современной системы технологического оснащения всей системы здравоохранения и наличием значительных финансовых ресурсов на модернизацию отрасли [2].

В 2012 году расходы на здравоохранение в России составили 5,4% ВВП [3], в то время как в развитых странах, по данным Всемирной организации здравоохранения, данный показатель находится на уровне 8-16% ВВП [2].

С введением в 2006 году национального проекта "Здоровье", в России улучшилось качество предоставляемых медицинских услуг, увеличилась заработная плата медицинского персонала, медицинские учреждения в стране получили передовое инновационное оборудование. Как отмечают зарубежные исследователи, не смотря на значительную финансовую поддержку отрасли, государственные расходы на

здравоохранение в России в два раза меньше чем в странах ЕС, 3,7% и 6,9% ВВП соответственно, в расчете на человека в среднем в 3,9 раз меньше, чем в странах ЕС. Данные подушевых расходов и объем национальных рынков медицинских изделий в соответствии с отчетами мировых аналитических агентств Global Data и Frost&Sullivan, представлены на рис. 1.

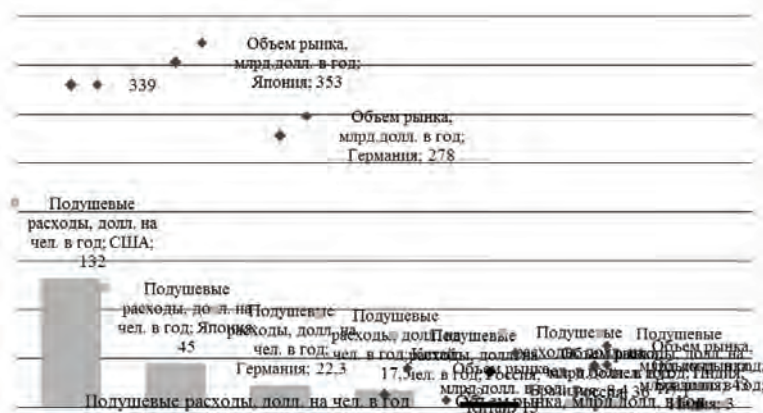


Рисунок 1. Статистика подушевых расходов и объем национальных рынков медицинских изделий за 2012г.

По результатам исследования, проведенного DISCOVERY Research Group, за счет роста государственных инвестиций в отрасль рынок медицинской техники в России ежегодно растет на 10-12%, при этом объем государственных закупок составляет 80% от общего объема рынка [4]. Объем российского рынка медицинского оборудования за 2012 год составил 160 млрд. рублей, что равняется 1,4% мирового рынка медицинских изделий, при этом количественный рост рынка медицинских изделий России с 2000 по 2012 год составил 19,6% [2].

Важно отметить, что 16-20% российского рынка медицинского оборудования приходится на отечественных производителей [4], из них - 43% приходится на диагностическое оборудование. Доля отечественной продукции в сфере высокотехнологичного оборудования составляет около 10% [5]. Лишь 67% зарубежного оборудования поставляемого на российский рынок имеют отечественные аналоги [4]. В России производят медицинские изделия более 1800 компаний, из них только 250-300 компаний производят медицинское оборудование как профильные предприятия. Из 45000 единиц медицинских изделий допущено к использованию в медицинской практике лишь 20000 зарегистрировано российскими предприятиями [2].

По мнению, заместителя генерального директора Концерна «Алмаз-Антей» Сергея Костылева расходы государства в 2011 году на закупку медицинской техники для бюджетных медицинских учреждений составили 102,9 млрд. рублей, при этом большая часть средств была потрачена на устаревшую технику и неоправданно дорогую, экспертного уровня.

Отечественные предприятия преимущественно, ориентируются на низкий и средний ценовые сегменты. В случае увеличения спроса на высокотехнологичную продукцию, российские производители могут потерять весомую часть российского рынка медицинского оборудования.

В качестве объекта научного исследования рассмотрим отечественное медицинское научно-производственное предприятие - ЗАО Особое Конструкторское Бюро «Ритм» (ОКБ «Ритм»), деятельность которого заключается в разработке, производстве и реализации медицинских аппаратов, диагностических комплексов и др. Предприятие осуществляет свою деятельность с 1980 года, с момента создания Особого Конструкторского Бюро медицинских информационно-диагностических систем в составе Таганрогского Радиотехнического института.

ОКБ «Ритм» производит аппараты СКЭНАР, диагностические комплексы Риста-ЭПД, Стабилян и другое оборудование [6].

Медицинский аппарат СКЭНАР (СКЭЛАП), изобретенный учеными ОКБ «Ритм», системно воздействуя на процесс саморегуляции организма, представил новое направление физиотерапии – СКЭНАР - терапию, широко используемое в более чем 100 странах мира, в том числе США, Канаде, европейских странах, Австралии, Южной Кореи, Мексике и т.д.

Рост популярности аппаратов СКЭНАР в России и за рубежом обусловлен их эффективностью при профилактике и лечении широкого спектра заболеваний и функциональных расстройств. Так в спорте, прибор используется для снятия напряжения и усталости, оказания помощи спортсменам, эффективен при лечении в быту [6].

Сложный характер инновационных процессов, протекающих в ЗАО ОКБ «Ритм» требует интегральной оценки последствий разрабатываемых руководством стратегических и инновационных решений. Алгоритм логико-смыслового моделирования организационных проблем в ЗАО ОКБ «Ритм» представлен на рис. 2. Определим 10 наиболее значимых организационных факторов, влияющих на инновационное развитие ЗАО ОКБ «Ритм». Это:

1. Отсутствие в России надзорных органов по проведению сертификации медицинских изделий для выхода на международный уровень.
2. Низкий уровень доходов потребителей медицинских изделий в Р.Ф.
3. Высокая конкуренция на данном сегменте выпускаемых медицинских изделий.
4. Слабое использование в деятельности предприятия концепции ФОССТИС.
5. Низкая эффективность СУП.
6. Низкая заработанная плата сотрудников ЗАО ОКБ «Ритм».
7. Недостаточный уровень материально-технической оснащенности.
8. Неоптимизированная к изменениям организационная управленческая и производственная структура.
9. Бюрократическая корпоративная культура.
10. Низкий уровень документационно-информационного обеспечения процесса управления.

Результаты оценки выявленных значимых организационных факторов, влияющих на инновационное развитие ЗАО ОКБ «Ритм» в диалектике попарного сравнения взаимоотношений «причина-следствие» представлены в табл.1. Проблеме-причине ставится соответственно «1» проблеме-следствию «0».

Таблица 2. Результаты оценки выявленных организационных проблем.

Выявленные проблемы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1		0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	0		0	1	0	0	0	0	0	0
3	0	0		1	0	0	0	0	0	0

4	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1
5	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1
6	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0
7	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1
8	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0
9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0
Сумма	2	1	0	4	2	0	2	2	6	3

Проблемы имеющие наименьшую суммарную оценку являются следствием. Проблемы с наибольшим суммарным показателем – причины.

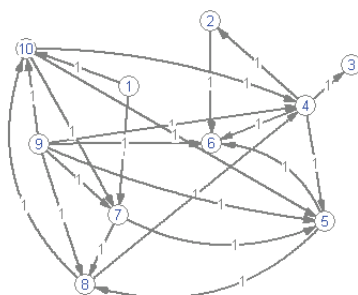


Рисунок 2. Алгоритм логико-смыслового моделирования организационных проблем в ЗАО ОКБ «Ритм».

На основании проведенного исследования, можно сделать следующий вывод: в первую очередь, необходимо решить проблему слабого использования концепции ФОССТИС в деятельности предприятия, решить проблемы бюрократической корпоративной культуры и повысить уровень документационно-информационно-обеспечения процесса управления. Данные проблемные области ЗАО ОКБ «Ритм» имеют наибольший суммарный интегральный показатель организационного менеджмента на исследуемом предприятии.

Список использованной литературы:

1. Российская газета <http://www.rg.ru>
2. Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 31 января 2013 года №118 «Об утверждении Стратегии развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года».
3. Федеральный закон от 30 ноября 2011 года N 371-ФЗ "О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов"
4. РБК Исследования рынков - <http://marketing.rbc.ru>
5. Нишевой обзор рынка «Диагностическая медицина» -М.: ВШЭ, 2012.
6. Официальный сайт ЗАО ОКБ «Ритм» - <http://scenar.com.ru>
7. Макаренко Д.И., Максимов В.И. Проблемы согласования предпочтений и интересов участников в когнитивных моделях активных систем // Теория активных систем: Труды международной научно-практической конференции. М.: ИПУ РАН, 2001.

8. Казанцев А. К., Серова Л. С. Основы производственного менеджмента: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 348 с.
9. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации СПб.: Издательский дом «Питер», 2004, 512 с.
10. Мильнер Б.З. Теория организации. - М.: Инфра-М, 2006. 864 с.
11. Кибанов А.Я. Управление персоналом. Курсовые проекты, практика, государственны й экзамен, дипломный проект - М.: ИНФРА-М, 2007.

© О.С. Причина, Д.Л. Мороз, 2014

УДК 657.471; 336.226.12

М.В. Пурина

бухгалтер

ООО «Томскбурнефтегаз»

Г. Томск, Российская Федерация

РОССИЙСКИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРИНЦИПЫ УЧЕТА РАСХОДОВ И НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ (НА ПРИМЕРЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МСФО В ЧЕХИИ)

Применение Международных стандартов финансовой отчетности (далее МСФО) остается актуальным для российского учета вопросом на протяжении нескольких лет. Данные документы содержат достаточно положений, отличающихся от российской системы бухгалтерского учета (далее РСБУ), поэтому процесс перехода неизбежно связан с появлением трудностей, сложностей, спорных ситуаций.

Целью настоящей статьи является описание основных расхождений между МСФО и РСБУ в части учета расходов и налога на прибыль организаций. Для сравнения в качестве европейской страны, использующей наряду с МСФО и собственные правила бухгалтерского учета, была выбрана Чешская Республика. Опыт этого государства – члена Европейского союза, испытавшего в начале 1990-х гг. переход к рыночной экономике и с 2002 г. начавшего применять МСФО [1, с. 55], может быть полезен и нашей стране.

Основные требования и правила перехода на новые стандарты в России установил Федеральный закон № 208-ФЗ от 27.07.2010 г. «О консолидированной финансовой отчетности» [8]. Далее Постановлением Правительства Российской Федерации от 25.02.2011 г. № 107 [5] было утверждено Положение о признании МСФО и разъяснений МСФО для применения на территории РФ. МСФО были введены в действие на территории нашей страны приказом Минфина России № 160н от 25.11.2011 г. В сфере действия международных стандартов, таким образом, оказались страховые и кредитные организации; организации, чьи ценные бумаги допущены к обращению на организованных торгах; организации, которые должны составлять, предоставлять и (или) публиковать консолидированную финансовую отчетность согласно требованиям федеральных законов или согласно собственным учредительным документам (ст. 2 ФЗ № 208-ФЗ от 27.07.2010 г.) [8]. При этом обязанность вести бухгалтерский учет и по российским стандартам остается в силе, на что указывает ФЗ № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. «О бухгалтерском учете» [7].

В отличие от РСБУ, МСФО не предусматривают отдельного документа по учету расходов. Определения расходов и условия их признания в финансовой отчетности

содержатся в Принципах подготовки и представления отчетности. Общие вопросы представления расходов также рассматриваются в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Вопросы учета отдельных видов расходов затрагиваются большинством Стандартов, регламентирующих учет отдельных видов активов и обязательств, видов и направлений деятельности (в частности, МСФО (IAS) 2 «Запасы», МСФО (IAS) 8 «Учетные политики, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки», МСФО (IAS) 11 «Договоры подряда», МСФО (IAS) 16 «Основные средства» - вопросы начисления амортизации, МСФО (IAS) 17 «Аренда», МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам», МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» и др. [6].

Определения понятия «расходы» в целом идентичны. ПБУ 10/99 жестко закрепляет необходимость деления на расходы по обычным видам деятельности и прочие, в то время как МСФО лишь упоминает о сложившейся практике деления расходов на те, что связаны с обычной деятельностью, и не связаны с ней [6].

В МСФО не применяется кассовый метод. Расходы признаются на основе непосредственного сопоставления между понесенными затратами и прибылями по конкретным статьям доходов. Например, различные компоненты расходов, составляющих себестоимость проданных товаров, признаются в то же время, как и доход, полученный от продажи этих товаров [6].

Важное отличие состоит в том, что в МСФО расход не обязательно должен быть подтвержден документально. К примеру, премии по итогам года обычно утверждаются уже в следующем году. В РСБУ затраты отражаются после начисления: премии за 2013 год попадут в расходы 2014 года.

Для целей МСФО бухгалтер должен оценить примерную сумму возможных премий (например, на основании опыта прошлых лет) и учесть данную сумму в отчетности уже 2013 г. По факту начисления и выплаты (в 2014 году) разница между фактической суммой и суммой бухгалтерской оценки отражается уже в Отчете о прибылях и убытках 2013 года. Однако корректировка обычно незначительна [4].

Что касается признания расходов в МСФО, то это обычно происходит одновременно с признанием выручки, и главный критерий не столько переход права собственности, сколько переход рисков владения от продавца к покупателю и возможность компании контролировать актив.

В отличие от РСБУ, МСФО не предполагает возможности включения в состав себестоимости проданных запасов (в т. ч. НЗП и ГП) сверхнормативных расходов, накладных административных и коммерческих расходов. Эти расходы признаются немедленно в периоде их возникновения [6].

В отчете о прибылях и убытках по МСФО (полное название – отчет о прибылях, убытках и прочих компонентах совокупного финансового результата за период, англ. *statement of profit or loss and other comprehensive income for the period*) предусмотрены два варианта классификации расходов; ориентироваться нужно на более информативный для пользователей:

– метод, основанный на сущности (характере) расходов, англ. *nature of expense method* (например, амортизация, приобретение материалов, вознаграждения работникам и пр.);

– метод, основанный на функциях расходов, англ. *function of expense method* (себестоимость продаж, коммерческие и административные расходы). Если выбрано представление по функциям, то информация о разбивке расходов по характеру должна быть представлена в пояснениях [1, с. 85; 6].

Теперь перейдем к учету налога на прибыль организаций. С 2012 г. методы МСФО при определении налоговой базы могут использовать и российские компании, корректируя

текущий налог на прибыль, вычисленный по российским нормам [3]. МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль» игнорирует понятие постоянных разниц, поскольку они связаны с текущим периодом и не влияют на налоговую базу в будущем. Что касается временных разниц, то отложенные налоги подсчитываются балансовым методом: сравнивают учетную стоимость актива или обязательства с его налоговой стоимостью (проблеме различия понятий *temporary differences* – временные разницы в российском понимании и *accruals* – срочные разницы, временные отличия, неполным аналогом которых являются российские доходы и расходы будущих периодов, следует посвятить отдельную статью). Итак, основными различиями в учете налога на прибыль являются постоянные разницы (как следствие, ПНА и ПНО) и условный расход по налогу на прибыль в РСБУ.

Подобные расхождения можно объяснить тем, что в России очень важную роль играет налоговый учет, описывающий деятельность предприятия с точки зрения налогового законодательства. Чтобы налог на прибыль можно было вычислить и по данным бухгалтерского учета, приходится использовать ПНА, ПНО, условный расход по налогу на прибыль. В то же время большинство европейских стран не использует такую сложную систему и не ведет налоговый учет как отдельный вид учета, во всяком случае, не в таком объеме. К примеру, в Чехии налог на прибыль определяется вне системы бухгалтерского учета непосредственно при составлении налоговой декларации. Бухгалтерская прибыль (убыток) корректируется на не признаваемые законом о налоге на прибыль (чеш. *Zákon o daních z příjmů č. 586/1992 Sb.*) доходы и расходы. Затем от результата отнимают освобожденные от налогообложения доходы, получая тем самым основу налога, налогооблагаемую базу (чеш. *základ daně*). Из основы налога далее вычитают так называемые отнимаемые статьи (чеш. *odečitatelné položky*), например, налоговый убыток предыдущих 5 лет, расходы на НИОКР и т.п., причем некоторые из этих расходов можно отнять только в определенном размере. Сумма всех отнимаемых статей не должна превысить предел, установленный тем же законом. В результате получаем исправленную основу налога (чеш. *upravený základ daně*), дающую умножением на ставку налога (которая сейчас составляет в Чехии 19%) сумму налога, подлежащую уплате в бюджет. Эта сумма учитывается проводкой Дебет «Расходы. Налог на прибыль по текущей деятельности» – Кредит «Налог на прибыль». Отложенные налоги подсчитываются, как и в МСФО, на основе балансового метода [2, с. 252-255].

Таким образом, система МСФО предусматривает более широкие возможности для учета и отображения расходов, ориентируясь в первую очередь на удобство пользователей отчетности. В МСФО существует простой принцип определения налога на прибыль организаций. Для этого, как правило, не требуется параллельного ведения налогового учета, достаточно заполнить налоговую декларацию и учесть получившуюся сумму налога и в бухгалтерском учете. МСФО оперируют лишь понятием «временные разницы», не отражая в учете постоянные налоговые активы и обязательства. В целом подобные отличия значительно облегчают работу бухгалтера. С другой стороны, в МСФО большое значение придается профессиональному суждению бухгалтера, что требует от специалиста высокой компетенции.

Список использованной литературы:

1. Jílek J., Svobodová J. Účetnictví podle mezinárodních standardů účetního výkaznictví / J. Jílek, J. Svobodová. – Praha: GRADA Publishing, 2013. – 448 s.
2. Sedláček J. a kol. Základy finančního účetnictví / J. Sedláček a kol. – Praha: Ekopress, s.r.o., 2005. – 331 s.

3. Макалкин И. 12 рекомендаций, которые помогут пройти аудиторскую проверку [Электронный ресурс] // Налоговые споры. – 24.04.13. – Электрон. версия печат. публ. – URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/314554/> (дата обращения: 10.04.2013).

4. Никонова А. Доходы и расходы в российском учете и МСФО [Электронный ресурс] // Главбух. – 30.05.2008. – Электрон. версия печат. публ. – URL: <http://www.glavbukh.ru/art/14165> (дата обращения: 10.04.2013).

5. Постановление Правительства Российской Федерации 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» [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Электрон. дан. – М., 2011. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=151315> (дата обращения: 10.04.2014).

6. Сравнительный анализ основных требований к учету расходов в МСФО и РСБУ [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Электрон. дан. – М., [2008]. – URL: http://www.minfin.ru%2Fcommon%2Fimg%2Fuploaded%2Flibrary%2F2008%2F03%2F7_raskhody.doc&ei=_MmQUaznFsHK4AT_64H4Bw&usg=AFQjCNGjt3v9jKRmy1ZL4_uowEfK-UU3Zg (дата обращения: 10.04.2013).

7. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Электрон. дан. – М., 2011. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156037> (дата обращения: 04.04.2013).

8. Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Электрон. дан. – М., 2010. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=149894> (дата обращения: 10.04.2014).

© М.В. Пурина, 2014

УДК 657.4

М.В. Пурина

бухгалтер

ООО «Томскбурнефтегаз»

Г. Томск, Российская Федерация

УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ И РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ

При изучении системы учета налога на прибыль организаций, а именно временных разниц, по МСФО становится заметно некоторое расхождение в русской и английской терминологии, а также в способах учета. Целью настоящей статьи является разграничить понятия «временные разницы» (англ. *temporary differences*) и «срочные разницы» (англ. *accruals, timing differences*), а затем показать отличия учета срочных разниц в российской и международной системах на примере Чешской Республики. Данный вопрос отражает применение основополагающего принципа бухгалтерского учета с точки зрения МСФО – верного и честного изображения действительности (англ. *true and fair view*).

Для начала опишем термин «временные разницы», который используется в МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль» и имеет привычную для российских бухгалтеров трактовку. Данный стандарт игнорирует понятие постоянных разниц, поскольку они связаны с текущим периодом и не влияют на налоговую базу в будущем. Что касается временных разниц, то отложенные налоги подсчитываются балансовым методом: сравнивается учетная стоимость актива или обязательства с его налоговой стоимостью [5]. При этом нужно отметить, что иноязычный читатель МСФО воспринимает название этих разниц скорее как «переходные» или «преходящие» (англ. *temporary differences*, чеш. *přechodné rozdíly*), что передает их суть: это разницы, которые в будущем исчезнут, выровняются. В целом международные правила учета данного явления во многом схожи с российскими и не являются предметом настоящей статьи.

Перейдем к понятию «срочные разницы», которые иноязычный читатель воспримет как раз как «временные» (англ. *timing differences, accruals*, чеш. *časové rozlišení*). Этот термин в МСФО обозначает другое явление: доходы или расходы, которые относятся к одному учетному периоду, в то время как денежные поступления, связанные с ними, происходят в других периодах [3, с. 137]. Похожее определение приведено в российском переводе МСФО (IAS) 12, разумеется, в контексте исчисления налога на прибыль [5].

Необходимость особого учета операций, денежные потоки которых относятся к иным периодам, вытекает в основном из важнейшего принципа бухгалтерского учета – верного и честного изображения действительности (англ. *true and fair view*). Данному принципу в МСФО придается такое значение, что в случае, если утвержденные законом методы учета приведут к нарушению принципа, бухгалтер обязан вести учет не по закону, а так, чтобы верно и честно отразить реальность [4, с. 24]. Соответственно, поэтому организация не может, например, сразу признать в качестве выручки те суммы, которые получила как бы «авансом», не оказав фактически соответствующие услуги (английский термин *unearned revenue* – «незаработанный доход» – хорошо помогает пониманию сути проблемы).

Даже описание европейской системы учета срочных разниц вызывает трудности, поскольку два необходимых для полного учета временных отличий по системе МСФО понятия не имеют однословного аналога в русском языке:

1. Англ. *expense, cost*, чеш. *náklad* – расход (по методу начисления).

2. Англ. *expenditure*, чеш. *výdaj* – уменьшение денежных средств фирмы, связанное с расходом (иногда трактуется как аналог расхода в кассовом методе, однако кассовый метод в МСФО не применяется).

3. Англ. *revenue*, чеш. *výnos* – доход (по методу начисления).

4. Англ. *income*, чеш. *příjem* – увеличение денежных средств фирмы, связанное с доходом.

В РСБУ это явление частично отражено доходами и расходами будущих периодов, однако используется не так широко, как в Европе. Подобных отличий, по логике, существует 4:

1. Расходы будущих периодов – англ. *pre-paid expenses*, чеш. *náklady příštích období*¹.

2. Оттоки денежных средств в будущих периодах, связанные с расходами прошлых/текущего периодов, англ. *accrued expenses*, чеш. *výdaje příštích období*.

3. Доходы будущих периодов, англ. *deferred revenue, unearned revenue*, чеш. *výnosy příštích období*.

¹ Расхождения в переводе терминов заметны и в чешском языке. Здесь и далее соотношение английских и чешских терминов приведено по двуязычной книге [3].

4. Поступления денежных средств в будущих периодах, связанные с доходами прошлых/текущего периодов, англ. *accrued revenue*, чеш. *příjmy příštích období* [3, с. 137-157].

Как видно, в российском балансе закреплены лишь 2 разницы: расходы и доходы будущих периодов.

Приведем пример, когда МСФО признает подобное временное отличие, а РСБУ – нет. Довольно часто встречается ситуация послепродажного обслуживания, цена которого уже заложена в цену товара. В этом случае РСБУ признает выручку сразу в полном объеме, а МСФО – по мере истечения лет послепродажного обслуживания [6]. Например, фирма продала станок за 1 000 000 руб. и обязалась 5 лет проводить техническое обслуживание, причем один год обслуживания стоит 10 000 руб. В РСБУ выручка в размере 1 000 000 руб. будет признана сразу. В МСФО стоимость обслуживания в виде 50 000 руб. станет доходами будущих периодов (англ. *unearned revenue* – буквально *незаработанные доходы*, чеш. *výnosy příštích období*) и будет признаваться по 10 000 руб. ежегодно до истечения срока послепродажного обслуживания.

Трудно описать ситуации, когда бы обе системы учета признавали одновременно расходы или доходы будущих периодов. Для того, чтобы такая ситуация возникла, к примеру, в чешском бухгалтерском учете, достаточно, чтобы какие угодно расходы (либо доходы) и отвечающие им движения денежных средств различались по периодам, причем и периоды, и суммы нам точно известны (так называемые временные отличия в узком смысле, чеш. *časové rozlišení v užším slova smyslu*). В широком смысле это понятие включает в себя и ситуации, когда точная сумма или период возникновения неизвестны (корректирующие статьи, резервы и оценочные значения, чеш. *opravné položky, rezervy a dohadné částky*) [1, с. 111-113].

В РСБУ возможности использования счетов 97 «Расходы будущих периодов» и 98 «Доходы будущих периодов» не определены однозначно. Так, понятие «доходы будущих периодов» включает в себя как возникновение обязательств (субсчет 98.1 «Доходы, полученные в счет будущих периодов»: арендная, абонентная плата и т.д.), так и безвозмездное поступление имущества; **предстоящие поступления задолженности по недостачам, выявленным за прошлые годы; разницу между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и стоимостью по недостачам ценностей (субсчета 98.2, 98.3, 98.4 соответственно)** [8]. Субсчета к счету 97 «Расходы будущих периодов» вообще были отменены, а Инструкция по применению плана счетов советует отражать там лишь «расходы, связанные с горно-подготовительными работами; подготовительными к производству работами в связи с их сезонным характером; освоением новых производств, установок и агрегатов; рекультивацией земель и осуществлением иных природоохранных мероприятий; неравномерно производимым в течение года ремонтом основных средств (когда организацией не создается соответствующий резерв или фонд) и др.» [8].

Актуальным продолжает оставаться вопрос, можно ли учитывать на счете 97 затраты на подписку на газеты и журналы. Постепенно набирает вес утверждение, что нельзя, нужно отражать этот платеж как аванс [7; 10]. Однако и в МСФО, и в национальных системах бухгалтерского учета в европейских странах (как в Чехии) подобная операция учитывается как расходы будущих периодов [3, с. 141; 1, с. 109]. Это логично, поскольку подписка на журнал полностью отвечает принятому в МСФО определению расходов будущих периодов: услуга оплачена (произошел отток денежных средств, англ. *expenditure*, чеш. *vůdaj*), однако суть этой услуги, то, ради чего были заплачены деньги, проявится только в следующем периоде, а значит, и расходы (англ. *expense, cost*, чеш. *náklad*) будут признаны только в следующем периоде по мере получения номеров журнала. Аванс же может быть

предоставлен и за товары или услуги, которые поступят в организацию в этом же, текущем, периоде.

В связи со сложностями учета набирает популярность мнение, что использование этих счетов излишне, что все эти операции можно отразить и на других счетах, например, на авансовых субсчетах к счетам 60 и 62, на счете прибыли отчетного периода в случае безвозмездного получения имущества и т.п. [9; 10]. Однако в том, что стоимость безвозмездно полученного имущества списывается постепенно по мере начисления амортизации, а не относится на доходы отчетного периода немедленно, есть большая налоговая выгода для предприятий. Некоторые специалисты указывают, что счет 97 предназначен для сумм, «которые сейчас по тем или иным причинам нельзя (или не хочется) признавать в текущих расходах», что на этом счете прячут убытки и пытаются «подтянуть» бухгалтерский учет под налоговый [10]. Однако нельзя не отметить, что перечисленные негативные аспекты использования счета 97 связаны как раз с его неправильным использованием.

МСФО и европейские системы учета (пример – чешская), как было показано, еще более внимательно подходят к анализу временных отличий. В европейских балансах находят свое отражение все 4 вида этих разниц. Аргумент, что расходы будущих периодов не являются активом и не должны отражаться в этой части баланса, можно опровергнуть тем, что и авансы выданные находятся в разделе активов. При отображении аванса изменяются строка дебиторской задолженности и строка, соответствующая способу оплаты. Аналогичный процесс происходит и при использовании счета «Расходы будущих периодов», только вместо дебиторской задолженности изменится строка, с точки зрения МСФО более точно отражающая действительность.

Поэтому для сближения российской и международной систем бухгалтерского учета следует уделить пристальное внимание этому аспекту учета, вытекающему из основополагающего принципа бухгалтерского учета согласно МСФО.

Список использованной литературы:

1. Hinke J., Bárková D. Účetnictví 2. Pokročilé aplikace / J. Hinke, D. Bárková. – Praha: GRADA Publishing, 2012. – 232 s.
2. Jílek J., Svobodová J. Účetnictví podle mezinárodních standardů účetního výkaznictví / J. Jílek, J. Svobodová. – Praha: GRADA Publishing, 2013. – 448 s.
3. Mládek R. Postupy účtování podle IFRS. IFRS Policies and Procedures / R. Mládek. – Praha: Leges, 2009. – 352 s.
4. Sedláček J. a kol. Základy finančního účetnictví / J. Sedláček a kol. – Praha: Ekopress, s.r.o., 2005. – 331 s.
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 12 "Налоги на прибыль" (ред. от 07.05.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», интернет-версия. – М., 2013. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=107972;dst=0;ts=CB0C14EA03004A365ED65726C934593;md=0.9363285117846467> (дата обращения: 21.04.2014 г.).
6. Никонова А. Доходы и расходы в российском учете и МСФО [Электронный ресурс] // Главбух. – 30.05.2008. – Электрон. версия печат. публ. – URL: <http://www.glavbukh.ru/art/14165> (дата обращения: 10.04.2014).
7. Полянская В. Как учесть купленные книги, затраты на газеты, журналы? // Клерк.ру. – 30.03.2011. – URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/213582/> (дата обращения: 20.04.2014 г.).
8. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета и инструкции по его применению» // Справочно-правовая

система «КонсультантПлюс», интернет-версия. – М., 2010. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148060;dst=0;ts=CB0C14EA03004A365ED657626C934593;md=0.37595867649487547> (дата обращения: 20.04.2014 г.).

9. Применение счета «Доходы будущих периодов» // Мосбухуслуги.ру. – М., [б.г.]. – URL: <http://www.mosbuhuslugi.ru/material/primenenie-scheta-dohody-buduschih-periodov> (дата обращения: 15.04.2014 г.).

10. Учет затрат, отражавшихся ранее на счете 97 «Расходы будущих периодов», в 2011 году // Мосбухуслуги.ру. – М., [б.г.]. – URL: <http://www.mosbuhuslugi.ru/material/rashody-buduschih-periodov-schet-97-2011> (дата обращения: 17.04.2014 г.).

© М.В. Пурина, 2014

УДК 336

Е.А. Рассадина

магистрант 2 курса экономического факультета
Самарский Государственный Университет Путей Сообщения
Г. Самара, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Важнейшим фактором успешного функционирования организации и предпосылкой ее дальнейшего развития является постоянное совершенствование системы управления. В то же время неэффективный менеджмент неизбежно приводит к возникновению кризисных ситуаций в деятельности организации. Кризисные ситуации, для преодоления которых не было принято соответствующих профилактических мер, могут привести к чрезмерному разбалансированию деятельности предприятия с соответствующей неспособностью продолжения финансового обеспечения производственного процесса, что квалифицируется как банкротство предприятия. Преодоление этого состояния требует применения специальных мер (процедур) либо прекращения деятельности предприятия и его ликвидации. И это как показывает мировая практика, также нельзя рассматривать как случайность. Гибель значительной части предприятий и в особенности вновь возникших, зафиксирована статистикой банкротства тех стран, где эта статистика ведется. Английские исследования отмечают, что до конца второго года доживают не более 20-30% вновь возникших фирм.

Другой причиной возникновения кризисных ситуаций и банкротств, является определенный характер жизненного цикла предприятия. Локальные и системные кризисы могут возникать на всех стадиях жизненного цикла предприятия (становление, рост, зрелость, спад)

Американские исследователи зафиксировали определенную закономерность возникновения спада и подъема, кризисных ситуаций и банкротств. Она заключается в периодическом возникновении кризисных ситуаций на всех стадиях жизненного цикла предприятий.

Рыночная экономика на протяжении многих десятилетий и столетий, являющаяся основой развития западных стран, выработала определенную систему контроля, диагностики и, по возможности, защиты предприятий от полного краха - систему

банкротства. Универсальность этой системы делает ее приемлемой для разработки с учетом национальной экономической политики, механизма защиты предприятий и предотвращения их от банкротства в Российской Федерации.

Возникновение локальных кризисных ситуаций обусловлено изменением отдельных факторов внешней и внутренней среды организации. Как правило, их преодоление - прерогатива тактического менеджмента, направленного на выявление и устранение причин кризиса.

Однако, обеспечение соответствия состояния отдельных элементов внутренней среды предприятия изменениям, происходящим в его внешнем окружении, может обусловить развитие в организации кризиса управления: образование диспропорций между элементами системы управления. В классической рыночной экономике, как отмечают зарубежные исследователи, 1/3 вины за банкротство предприятия падает на внешние факторы и 2/3 - на внутренние [1, с. 33]. Отечественные исследователи еще не провели подобной оценки, однако можно не без основания полагать, что для современной России характерна обратная пропорция влияния этих факторов. Политическую и экономическую нестабильность, дерегулирование финансового механизма и инфляционные процессы следует отнести к наиболее значительным факторам, ухудшающим кризисную ситуацию российских государственных и частных предприятий. Как правило, возникновение кризиса в системе связано либо с отсутствием у предприятия вектора (стратегии) развития, либо с несоответствием его направления изменениям, протекающим в отрасли. В результате компания находится в состоянии «стратегического дрейфа», который в конечном итоге обуславливает возникновение кризиса ликвидности.

Несоответствие стратегии развития компании требованиям рынка приводит к тому, что происходит постепенное переключение традиционных потребителей с продукции/услуг компании на более конкурентоспособные продукции/услуги конкурентов. Следствием этого является снижение объемов реализации компании, а это, в свою очередь, приводит к возникновению кризиса ликвидности (растут обязательства компании). Серьезным предупреждением грядущего неблагополучия предприятия является отрицательная реакция партнеров по бизнесу, поставщиков, кредиторов банков, потребителей продукции на те или иные мероприятия, проводимые предприятием, и их предложения. В этом смысле показательными являются всевозможные реорганизации предприятия (организационные, структурные, открытие или закрытие подразделений, филиалов, дочерних фирм, их слияние), частая и необоснованная смена поставщиков, выход на новые рынки и т.д. Другим существенным признаком, также контролируемым кредиторами, является изменение в структуре управления и атмосфере, царящей в верхних слоях управления. Как правило, кризис начинается с конфликта в высшем руководстве предприятием. Другой блок ранних признаков наступления кризиса включает в себя характер изменений финансовых показателей деятельности предприятия, своевременность и качество представления финансовой отчетности и проведения аудиторских проверок. [2, с. 70]

На мой взгляд, оздоровление финансового положения предприятия как составная часть управления кризисным состоянием предполагает целевой выбор наиболее эффективных средств стратегии и тактики, необходимых для каждого конкретного случая и конкретного предприятия. Индивидуальность выбора этих средств не означает, что нет некоторых общих, характерных для всех находящихся в подобной ситуации предприятий. Для недопущения или устранения кризисных ситуаций, необходимо прежде всего использовать

стратегический подход, позволяющий устранить отрицательный эффект неопределенности и изменчивости внешней среды функционирования фирмы, сосредоточить внимание на главных задачах предотвращения или выхода из кризиса с минимальными потерями. Именно стратегия антикризисного управления компанией предполагает выработку комплексной системы адаптивных мер, сокращающих стратегический разрыв между состоянием отраслевой среды и потенциалом компании.

Список использованной литературы:

1. Осипов М.А. Использование информационных технологий и систем для повышения эффективного управления бизнес-процессами организации. – 2007.-№5.-стр.31-40.

2. Перекрестова Л.В. Папехин Р.С. Внешние и внутренние угрозы финансовой безопасности предприятия. Финансы и кредит.-2007. - №16.-стр.68-75.

© Е.А. Рассадина, 2014

УДК 336

Н.В.Рейхерт

К.э.н., доцент кафедры экономики и управления

Филиал ФГБОУ ВПО

«Московский государственный

индустриальный университет» в г. Рославле

УСЛОВИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СМОЛЕНСКУЮ ОБЛАСТЬ

Инвестиции играют значительную роль в поддержании, функционировании и динамическом развитии экономики страны и воздействуют на изменение объема общественного производства, занятости населения, структурных экономических показателей, динамики развития различных отраслей народного хозяйства.

Инвестиции, позволяя расширять и модернизировать производство, создавать новые компании, осуществлять диверсификацию производства, обеспечивают накопление материальных и финансовых ресурсов предприятия, тем самым, увеличивая производственный потенциал компании, и влияют на текущие и будущие результаты экономическо-хозяйственной деятельности компаний.

Инвестирование должно быть эффективным. Вложение средств, должно грамотно распределяться. Эффективное использование инвестиций ведет к стабильному экономическому росту, а нерациональное может повлечь за собой сокращение объемов производства, отставание по техническим и качественным параметрам от конкурентов и т. д.

Основное место в структуре капиталобразующих инвестиций занимают инвестиции в основной капитал, которые направлены на строительство, расширение, а также реконструкцию и модернизацию объектов основных средств, на приобретение машин, оборудования, транспортных средств.

В статье нами сделана попытка определить роль и значение капитальных вложений на региональном уровне. Для анализа была выбрана Смоленская область, которая имеет все предпосылки для привлечения такого рода инвестиций.

Динамика инвестиций в основной капитал Смоленской области представлена на рис.1.

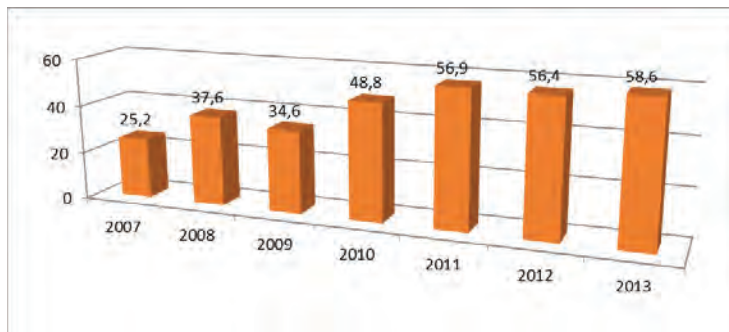


Рис. 1 Динамика инвестиций в основной капитал по Смоленской области, млрд.руб.

Объем инвестиций в основной капитал в 2013г. составил 58,6 млрд.руб., что на 2,2 млрд.руб. больше чем в 2012г. Следует отметить то, что с 2007г. в динамике наблюдается рост капитальных вложений в экономику области. Наибольший удельный вес в инвестициях в основной капитал по видам экономической деятельности принадлежит производству и распределению электроэнергии, газа и воды (45,2%), второе место занимает обрабатывающее производство (14,3%), на транспорт и связь отводится 10,9% от общего объема инвестиций [3].

Источниками финансирования в основной капитал области являются: собственные средства - 25, 6% и привлеченные средства - 74,4%, которые представлены кредитами банков(11,4%), бюджетными средствами (20,3%), заемными средствами других организаций (3,2%) и прочими средствами (3,2%) [3].

Важным фактором, подтверждающим рост инвестиционной привлекательности региона не только для отечественных, но и для зарубежных инвесторов, является постоянно увеличивающийся приток иностранных инвестиций

в экономику Смоленской области. Динамика иностранных инвестиций за период 2007-2013гг.представлена на рис.2.



Рис.2 Динамика иностранных инвестиций в Смоленской области, млн.долл.США

На рисунке наглядно видно, что общий объем инвестиций иностранных инвесторов, поступивших в экономику Смоленской области за 2013г. составил 381,9 млн. долл. США, это на 47,5 млн.долл.США больше чем в 2012г. Данная статистика говорит о том, что Смоленская область является довольно привлекательным сегментом для вложения иностранных инвестиций.

95% от общего объема иностранных инвестиций были направлены на обрабатывающее производство. Основные страны инвесторы: Австрия, Германия, Швейцария, Китай, Литва, Латвия, Швеция[4].

В Смоленской области ведется активная работа по формированию положительного инвестиционного климата. Совершенствуется нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы в регионе, создаются условия для эффективной работы инвестиций.

На территории региона были успешно реализованы крупные инвестиционные проекты следующих предприятий: ОАО «Концерн Росэнергоатом» «Смоленская атомная станция», ОАО «Игоревский деревообрабатывающий комбинат» и др.

В целях качественного улучшения инвестиционного климата, создания максимально благоприятных условий для инвестирования в Смоленскую область в регионе реализуется долгосрочная областная целевая программа «Повышение инвестиционного потенциала Смоленской области» на 2012 - 2015 годы.

Одним из наиболее эффективных механизмов привлечения инвесторов является развитие инфраструктуры размещения бизнеса на территории Смоленской области путем формирования зон опережающего развития - промышленных и логистических парков, таких как Восточная промышленная зона и Северо – Западная зона.

В городе Ярцево расположена Восточная промышленная зона, общая площадь которой составляет более 190 га. Мощность ее инфраструктуры позволяет производить подключения вновь создаваемых предприятий к инженерно - коммуникационным сетям.

В настоящее время на ее территории осуществляют свою деятельность 20 предприятий, крупнейшими из которых являются: ГУП г. Москвы «Литейно-прокатный завод» - производство по переработке металлоизделий и крупных металлоконструкций, а также водопроводных чугунных труб, ООО «Мебельный комбинат «Ярцево» - производство корпусной мебели по итальянской технологии, АМО ЗИЛ - производство поршневых колец для двигателей различных модификаций – единственный официально сертифицированный поставщик поршневых колец для ОАО «АВТОВАЗ», ООО «Опытный машиностроительный завод «Автомаш» - производство машин и оборудования для добычи полезных ископаемых (МПД-4) и др.[4].

В 2008 году в г. Гагарине Смоленской области была создана Северо - Западная промышленная зона. В настоящее время на ее территории находятся ЗАО «Классен - Рус» и ООО «Гагаринский фанерный завод», который с июля 2011 года стал частью австрийской компании «EGGER» в России. Также на территории зоны находятся 5 свободных инвестиционных площадок общей площадью около 52 га, на территории которых целесообразно размещение обрабатывающих производств.

В Смоленской области сформировано множество инвестиционных площадок, которые готовы к созданию на них новых предприятий. В целях облегчения подбора инвесторами земельных участков для реализации инвестиционных проектов в регионе создана и работает инвестиционная карта Смоленской области, которая содержит информацию об инвестиционном потенциале региона в форме единой базы данных [3].

В настоящее время в области широко используется такая форма государственной поддержки инвестиционной деятельности как сопровождение инвестиционных проектов, которая заключается в организации работы по содействию инвесторам в реализации инвестиционных проектов, предусматривающих капитальные вложения на сумму свыше 15 млн. руб., оказывается помощь в создании инфраструктуры бизнеса, распространении позитивной информации об инвесторе, всесторонняя поддержка при получении разрешительных документов, необходимых для реализации проекта.

Таким образом, существует несколько предпосылок для осуществления инвестиционной деятельности в регионе: благоприятный инвестиционный климат, высокая энергообеспеченность, наличие свободных инвестиционных площадок, развитая транспортная инфраструктура, приграничное положение с республикой Беларусь, преференции инвесторам и кратчайший путь из России в Европу.

Список использованной литературы:

1. ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39-ФЗ в ред. от 28.12.2013
2. ФЗ «Об иностранных инвестициях» №160-ФЗ в ред. от 09.07.1999 (в ред. от 06.12.2011)
3. www.admin-smolensk.ru
4. www.econ.admin.ru

© Н.В.Рейхерт,2014

УДК 334

О. В. Романова

преподаватель экономических дисциплин
Кемеровский филиал МЭСИ

Е. В. Новоселова

преподаватель экономических дисциплин
Кемеровский филиал МЭСИ

Е. В. Романова

асс.кафедры Микробиологии и вирусологии
ГБУ ВПО СибГМУ Минздрава России

РОЛЬ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Модернизация российской экономики позволила создать новую волну экономического роста. Одним из факторов инновационного развития страны является инновационный бизнес в целом, а также его важная составляющая – малые инновационные предприятия при образовательных учреждениях. Малый инновационный бизнес при образовательных учреждениях пока еще новое и активно развивающееся явление в российской экономике, на которое государство и общество возлагают большие надежды. Трансфер инновационных технологий из образовательных учреждений в экономику путем создания малых фирм при вузах получил юридический статус с выходом Федерального закона от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

Принятие Федерального закона от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ открывает целый ряд возможностей для вузов в частности и для российской экономики в целом:

– для вузов и научно-исследовательских институтов появился новый узаконенный механизм, позволяющий продвигать новые научные результаты и знания на рынок, участвовать в управлении и прибыли создаваемых с их участием организаций;

– для студентов, аспирантов, молодых ученых создание новых инновационных предприятий предоставляет возможность реализовать их идеи и разработки, а также, трудоустроиться по специальности;

– для отечественной экономики внедрение инновационных разработок и проектов сформирует базу для расширения научно-технического и инновационного потенциала и снизит технологическую зависимость от импорта;

– в целом увеличится выпуск высокотехнологичной продукции, возрастет занятость населения, возрастут налоговые поступления в бюджет страны.

Как показала практика, создание малой инновационной фирмы на базе высшего учебного заведения предоставляет вузу целый ряд преимуществ, таких как дополнительный источник финансирования деятельности вуза, реализация научных инновационных проектов, стимулирование научной деятельности, получение практических знаний студентами, повышение конкурентоспособности студентов на рынке труда, повышение имиджа самого высшего учебного заведения.

В связи с этим особенно актуальной становится задача по подготовке квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, компетентного, ответственного, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных областях деятельности, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности. Обучение – это информационный процесс, но сегодняшнего студента вовсе не нужно элементарно просвещать, к его услугам самые разные источники информации. Задача преподавателя в том, чтобы развить способности студента к самообразованию и самовоспитанию, самосовершенствованию и самореализации. То есть, одна из основных задач образовательного процесса – это оказание профессиональной помощи студенту в организации сознательной и планомерной работы, направленной на формирование таких свойств и качеств личности, которые отвечают и личной программе развития, и профессиональным требованиям, и требованиям общества. Решение этих задач невозможно без повышения роли самостоятельной работы студента, усиления ответственности преподавателей за стимулирование профессионального роста студентов, воспитание творческой активности и инициативы.

Таким образом, качественными признаками специалиста, востребованного инновационной экономикой, является наличие профессиональных умений и навыков деятельности по профилю, опыта творческой и исследовательской деятельности, умения принимать решения не только в условиях учебной задачи, но и как ответственного за результат деятельности работника финансово-экономической структуры.

Список использованной литературы:

1. Александрова С.Ю. Развитие малого инновационного бизнеса// Вести. Института экономики РАН. – 2010. – Первый выпуск – 0,6 п. л.

2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для вузов. СПб.: Питер, 2013.

3. Российская Федерация. Законодательные акты. Федеральный закон от 02.08.2009 N 217-ФЗ О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности опубликован //Российская Газета - Федеральный выпуск //№ 5716 от 20 августа 2009 г.

4. Серегин А.С. Эффективность малого бизнеса. - М.: Экономика, 2013.

© О.В. Романова, Е.В. Новоселова, Е.В. Романова, 2014

УЧЕТ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Инвестиционная деятельность представляет собой процесс инвестирования (вложения капитала) и совокупность практических действий по реализации инвестиций. Фирмы в процессе производственной деятельности накапливают капитал. Вложения фирмы в дополнительные средства производства и получения прибыли называются инвестициями.

Перед принятием решения о вложениях капитала фирме необходимо провести расчеты их экономической эффективности.

Экономическая эффективность — относительная величина, которую рассчитывают как отношение эффекта к понесенным затратам.

В качестве эффекта может выступать рост прибыли, снижение себестоимости, рост производительности труда, повышение качества, повышение объемов производства и др.

Срок окупаемости — это минимальный временной интервал от начала осуществления проекта, за пределами которого интегральный эффект становится и затем остается неотрицательным.

Капиталовложения дают эффект не сразу, а лишь через определенные промежутки времени, т.е. тогда, когда будет достигнута запроектированная эффективность.

Разрыв по времени между осуществлением проекта (вложением капитала) и получением эффекта называется лагом. Эффективность тем выше, чем короче лаг [1].

В качестве объектов инвестиций могут быть:

- строящиеся, реконструируемые или расширяемые предприятия, здания, сооружения (основные фонды);
- программы федерального, регионального или иного уровня. В этом случае в результате инвестирования также могут создаваться комплексы строящихся или реконструируемых объектов, ориентированных на решение одной задачи (программы);
- производство новых изделий (услуг) на имеющихся производственных площадях.

Комплекс работ, выполняемых для обоснования эффективности инвестиций на предприятие, называется инвестиционным проектом. Инвестиционный проект для конкретного предприятия является системой организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, содержащей программу действий, направленных на эффективное использование инвестиций [2].

Подготовка инвестиционного проекта — длительный, а порой и очень дорогостоящий процесс, состоящий из ряда актов и стадий. В международной практике принято различать три основных этапа этого процесса: прединвестиционный; инвестиционный; эксплуатационный.

Приоритетными проектами наиболее существенными представляются следующие виды неопределенности и инвестиционных рисков:

- Риск нестабильности экономического законодательства и текущей экономической ситуации;
- Внешнеэкономический риск (введение ограничений на поставки товаров, закрытие границ);
- Неопределенность политической ситуации и неблагоприятных социально-политических изменений в стране, регионе;

- Колебания рыночной конъюнктуры, валютных курсов цен;
- Неопределенность природно-климатических условий;
- Производственно-технологический риск (отказы оборудования, аварии и т.д.) [надо рассчитывать на самые последние модели оборудования];
- Неопределенность целей, интересов и поведения участников;
- Неполнота или неточность информации о финансовом положении, целях участников.

Для учета факторов неопределенности и риска рекомендуется разработка различных вариантов сценариев реализации проекта, и по каждому варианту исследуется, как будет действовать экономико-организационный механизм реализации проекта. Определяются доходы и расходы, потери для всех участников. Проект считается устойчивым и эффективным, если во всех случаях соблюдаются интересы всех его участников. При этом степень устойчивости определяется предельным уровнем объемов реализации, уровнем цен, дохода, затрат и т.д., при этом обязательно рассчитывается точка безубыточности [3].

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов представляет собой способ борьбы с риском, предусматривающий установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта и размеров расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении проектов.

Для повышения степени гибкости предприятия к влиянию внешних и внутренних воздействий необходимо на стадии формирования бюджета разрабатывать мероприятия, которые позволят максимально быстро и с наименьшими потерями скомпенсировать негативные для предприятия изменения.

Управление риском — это процесс подготовки и реализации мероприятий, имеющих целью снизить опасность ошибочного решения и уменьшить возможные негативные последствия нежелательного развития событий в ходе реализации принятых решений. В реальных хозяйственных ситуациях могут использоваться различные способы снижения финального уровня риска, воздействующего на те или иные стороны деятельности предприятия.

План финансирования проекта, являющийся частью плана проекта, должен учитывать следующие виды рисков: риск нежизнеспособности проекта, налоговый риск, неуплаты задолженностей и риск незавершенного строительства [5].

В основе всех решений, принимаемых инвестором в процессе финансовых и экономических инвестиций, всегда лежит балансирование между желаемыми (ожидаемыми) доходами с одной стороны и риском убытков с другой. Т. е. Риск – это подверженность возможности потери или ущерба. Рассмотрим в качестве примера учет рисков для проекта по строительству завода по переработке изношенных шин на территории РТ.

Для анализа проектных рисков в работе проведен анализ чувствительности результирующих показателей проекта к изменению исходных параметров [4]. Однопараметрический анализ приведен в табл. 1:

Таблица 1

ОДНОПАРАМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ									
<i>Исходный параметр</i>									
	Начальное	Шаг							

	значе ние	измене ния							
Уровень объема производства	90%	1%	90%	91%	92%	93 %	94 %	95%	96%
Результирующие показатели									
NPV для полных инвестиционных затрат	тыс. руб.		- 3792 .2	- 2683 .9	- 1575 .7	- 473 .8	628 .0	1729 .9	2831 .7
Дисконтированный срок окупаемости	лет		-	-	-	-	7.7	7.7	7.6

При проведении однопараметрического анализа чувствительности проекта можно ответить на вопрос: как изменится NPV и PP, если уровень объема производства упадет на 10%, 20%? и т.д. Даже при падении цены на 6% проект остается эффективным, так как NPV > 0 и составляет 628 тыс. руб. Падение цены на 4 % приведет к уменьшению NPV до 2831, 7 тыс. руб., но проект остается эффективным, поскольку NPV принимает положительное значение.

Проведение двухпараметрического анализа чувствительности позволяет определить, как изменится NPV, если одновременно упадут и объем реализации, и уровень цен на реализацию продукции (см. табл. 2).

Таблица 2

ДВУХПАРАМЕТРИЧЕС КИЙ АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ								
Исходные параметры								
	Начальн ое	Шаг						
	значение	изменен ия						
Уровень цен на реализуемую продукцию (работы, услуги)	92%	1%						
Уровень объема производства	94%	1%						
Результирующий показатель								
NPV для полных инвестиционных затрат	тыс. руб.							
		<i>Уровень цен на реализуемую продукцию (работы, услуги)</i>						
	92%	93%	94%	95%	96%	97%	98%	
Уровень объема производства	94%	-9106.2	-7887.8	- 6669. 4	- 5451. 0	- 4232. 6	- 3014. 2	- 1795. 7
	95%	-8101.6	-6870.2	- 5638.	- 4407.	- 3176.	- 1944.	- 719.4

			8	5	1	7	
96%	-7097.0	-5852.6	- 4608. 3	- 3364. 0	- 2119. 6	- 880.8	356.7
97%	-6092.4	-4835.1	- 3577. 8	- 2320. 5	- 1068. 0	182.4	1432. 8
98%	-5087.7	-3817.5	- 2547. 2	- 1281. 0	-17.7	1245. 6	2508. 9

Таким образом, видно, что при одновременном изменении цены и объема реализации возможны следующие изменения чистой текущей стоимости проекта (NPV). При падении цены на 2 % с одновременным падением объема реализации на 4% проект эффективен, поскольку NPV равен 356,7 тыс. руб. При падении цены на 3 % и объема на 3 % проект ещё эффективен, так как NPV составляет 182,4 тыс. руб.

Список используемой литературы:

1. Бринк И.Ю., Савельева Н.А. Бизнес-план предприятия. Теория и практика/ Серия «Учебники и учебные пособия». Ростов н/Д: Феникс, 2010.- 384 с.,
2. Загидуллина Г.М., Сафиуллова Л.Ш., Романова А.И. Техничко-экономический анализ деятельности строительных предприятий: Учебное пособие.- Казань: КГАСА, 2002.- 178 с.,
3. Либерман И. А. Цены и себестоимость строительной продукции. □ М.: Финансы и статистика, 2008. – 240 с.,
4. Шагиахметова Э.И. Методические указания для проведения практических занятий по дисциплине «Инвестиционное планирование» для студентов очного и заочного отделения специальности 060811, 060815/Каз. Гос. Арх.-стр. акад., Казань, 2011 г.-32 с.
5. Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. Практикум по разработке бизнес - плана и финансовому анализу предприятия. □ М.: Финансы и статистика, 2006.-159 с.,

©Э.И. Сабирова, 2014

УДК 33

Л.Р. Сакаева

студентка 4 курса ИНЭФБ

А.Ш. Галимова

научный руководитель

Башкирский государственный университет

г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

Капитальные вложения могут быть использованы на создание новых объектов основных фондов или на реконструкцию действующих их объектов. Существует объективная тенденция, в соответствии с которой в динамике, т.е. с течением времени, постоянно возрастает удельный вес капитальных вложений, которые направляются на реконструкцию, в том числе на техническое перевооружение производства, в общей сумме капитальных

вложений. В связи с этим соответственно уменьшается доля капитальных вложений, направляемых на строительство новых объектов основных фондов. Дело в том, что **реконструкция экономически более эффективна**, чем новое строительство, так как она требует значительно меньших затрат и осуществляется в более короткие сроки, чем сооружение новых объектов основных фондов [1, с. 18].

Любые **проекты**, осуществляемые в области капитального строительства, вначале **проходят экспертную проверку**, которая представляет собой **начальный этап анализа эффективности капитальных вложений**. В процессе проведения экспертной проверки данный проект оценивается в техническом и экономическом плане. С этой целью изучается предварительное технико-экономическое обоснование проекта. В том случае, если в результате предварительного рассмотрения проекта он будет оценен положительно, то затем осуществляется более углубленное проектное исследование, к которому допускаются лишь наиболее эффективные проекты. Проектное исследование может быть подразделено на три основных аспекта:

- технико-экономический анализ;
- финансовый анализ;
- общеэкономический анализ.

В процессе осуществления **технико-экономического анализа** проводится исследование производственных мощностей, и кроме того, ведутся разработки в области маркетинга. **Финансовый анализ** изучает возможности получения финансовых результатов, то есть прибыли или убытков, в результате осуществления данного проекта [2, с. 156].

В ходе финансовой оценки инвестиционных проектов рассчитываются несколько групп показателей. Принято выделять следующие группы показателей: 1) коэффициенты рентабельности – характеризуют прибыльность проекта за определенный период времени; рассчитывают рентабельность активов, инвестиционного капитала, собственного капитала (в случае привлечения внешних источников финансирования); 2) коэффициенты оборачиваемости – характеризуют скорость превращения средств в денежную форму; рассчитывают оборачиваемость активов, инвестиционного капитала, собственного капитала, оборачиваемость оборотных средств, а также длительность оборота средств, направленных на реализацию проекта; 3) коэффициенты финансовой устойчивости – характеризуют степень защищенности интересов инвесторов и кредиторов, участвующих в проекте, и показывают способность предприятия погасить долгосрочную задолженность; рассчитывают коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент концентрации заемного капитала, коэффициент финансовой зависимости; 4) коэффициенты ликвидности – характеризуют способность проекта (предприятия, дирекции строящегося предприятия) покрывать текущие обязательства. Одно из основных направлений использования указанных коэффициентов финансовой оценки проектов – анализ рентабельности активов и определение мероприятий по ее повышению. **Общеэкономический анализ** изучает возможности изменений величин бюджетов различных уровней в результате осуществления определенных проектов. Анализ проекта начинается с рассмотрения целесообразности его осуществления. При этом необходимо установить, что данный проект технически возможно и экономически целесообразно осуществить. На данном этапе изучается целесообразность осуществления проекта в условиях климата данного региона, обеспеченность персоналом необходимой квалификации, наличие необходимой инфраструктуры, а также рассматривается потенциальный объем рынка и возможная конкурентоспособность на нем сооружаемого или реконструируемого предприятия.

Те проекты, которые успешно прошли стадию предварительной оценки, рассматриваются более подробно.

Список использованной литературы:

1. Корсаков М.Н. Экономика предприятия: Экономические основы принятия решений о капитальных вложениях. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 200 с.
2. Непомнящий Е.Г. Планирование на предприятии: Планирование капитальных вложений: Изд-во ТИУиЭ, 2011. – 250 с.

©Л.Р.Сакаева, 2014

УДК 331

М.И. Сахапова, студентка 5 курса
Ф.У. Мухаметгальпов д.с.н. профессор
Башкирский Государственный Университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

УЛУЧШЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

На региональном уровне особое место в его структуре отводится местному самоуправлению. В соответствии с Конституцией РФ, имеются три уровня территориального управления в РФ это: федеральный - РФ; региональный - субъекты РФ и муниципальный - муниципальные образования.[1].

Современное управление на государственном уровне связано с проведением определенных действий по отношению к территориям и ее же составляющим. Одним из приоритетов стратегических социально-экономического развития регионов Российской Федерации показывается эффективное и качественное территориальное управление.

Российский же подход к современному стратегическому планированию муниципальных образований отталкивается на существование долгосрочного территориального планирования с использованием новшеств современных, основанных на принципах и способов стратегического управления.

В таковых же условиях планирование стратегическое становится не лишь основой данных видов планирования, важным составляющим выступают территориального развития, однако нацелен на полный учет конкретных социально–экономических проблем.

В муниципальных образованиях рост уровня и свойства качества жизни населения представляет собой целевую и главную направленность в отечественной и зарубежной практике стратегического планирования, выступает как общественная цель документов стратегического планирования. Схожей целевой информационной направленности является очень фундаментальным моментом исключения с точки зрения им интересов всех жителей, укрепления социального единства путем отстранения уровней жизни населения и борьбы с бедностью.

Органы самоуправления муниципального образования обязаны формировать хозяйствующим субъектам в предоставленной местности условия для завлечения местных ресурсов социально-экономического процесса развития, гарантировать на этой основе рост прибыльной доли местного бюджета.

Труд является необходимым условием человеческого существования. Процесс труда нуждается в правильной организации, которая необходима не только для

получения экономического эффекта, но и для развития человека и общества в целом. [2.65]

Если же распознать, что в обеспечении повышения конкурентоспособности необыкновенную роль имеют осуществление стратегий развития муниципального образования и разработка той территории муниципального образования характеризуется экономическим потенциалом, уровнем воплощения потенциала, выгодным местоположением достаточно товарных рынков и рынков факторов производства. Имея позитивные стороны конкурентные преимущества, слабые являются источниками риска в перспективе. Совокупность названных характеристик отображают сильные и слабые стороны в развитии территории муниципального образования.

В трудных современных критериях для предстоящего социально-экономического развития муниципальных образований необходим поиск внутренних запасов, основывающихся на превосходствах конкурентов на их территории. При этом воздействия органов местного самоуправления обязаны существовать направлены не так на перераспределение вышестоящих средств бюджетов, как на приобретение на своей местности заработков через освоение организационно - экономического устройства формирования условий саморазвития хозяйствующего субъекта и муниципальных образований.

Для выработки стратегии формирования конкурентных преимуществ муниципального образования органы местного самоуправления должны оценить:

- качественное положение и виды потребления главных причин изготовления состоящие из производственной, а так же технической инфраструктуры;
- состоятельность объектами образования, здравоохранения, культурного и бытового сервиса;
- состояние информационного сервиса хозяйствующих субъектов и населения. [3]

Конкурентоспособность муниципального образования подключает в себя так же способность достижения высочайшего уровня жизни населения и эффективность функционирования хозяйственного механизма муниципального образования.

Муниципальным социально-экономическим системам в иных отношениях принадлежит - главная роль. Так как свойство жизни населения в ключевую очередь зависит от действий воплощения главных муниципальных функций, реализуемых на местном уровне управления общее образование, цивилизация, здравоохранение, защита окружающей среды, благоустройство, спорт. Потому имеется беспристрастная надобность последующих теоретических изучений в области управления устойчивым развитием социально-экономических систем муниципальных образований страны в рамках действенного применения ресурсов и хранения баланса окружающей средой. [4]

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации. - М., 2014 г.
2. Мухаметлатыпов Ф.У., Мухаметлатыпов Р.Ф. Труд и капитал: концептуальная модель, проблемы развития и управления: Научное издание.-Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2012. - 340с
3. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3145>
4. Кувшинов М. А. Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы муниципального образования [Текст] / М. А. Кувшинов // Молодой ученый. — 2011. — №7. Т.1. — С. 86-91

© М.И. Сахапова, Ф.У. Мухаметлатыпов, 2014.

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ОБЩЕСТВА КАК ОБЪЕКТ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Труд является необходимым условием человеческого существования. Процесс труда нуждается в правильной организации, которая необходима не только для получения экономического эффекта, но и для развития человека и общества в целом. [1, 65]

Рыночные социально-экономические условия хозяйствования начала 90-х годов внесли появление новых субъектов труда, открыли доступ к различным формам и видам занятости и самозанятости привели к изменению содержания, условий труда и требований к работнику, вызвали новые модели трудового поведения населения» и характер трудовых взаимоотношений, а также новую институциональную основу этих изменений. Такие процессы объективно изменили «конфигурацию» социально-трудового потенциала (СТП) регионов и общества в целом, определили новые подходы к его регулированию и развитию, что связано с определенными трудностями: неравномерностью социально-экономического развития регионов, негативными тенденциями демографических процессов, неразвитостью отдельных общественных институтов и социальной инфраструктуры, нерегулируемыми миграционными потоками, изменением самого института управления трудом.

Социально-трудовые отношения государства, вбирая в себя и принципы духовной культуры, и историческое сознание народа, становятся в этой борьбе одним из главных объектов для манипуляций со стороны активных сторонников создания глобального мира. Поэтому для общества, стремящегося сохранить себя не как пассивного участника глобализовавшегося мира, но в качестве суверенного государства, предоставляющего возможность для развития созидательных, творческих сил своих граждан, необходимо защищать сферу труда и те социальные взаимосвязи, которые выстраиваются внутри общества в процессе трудовых отношений от попыток лишить их национальных и культурных особенностей [3, с. 83].

Переосмысление роли государства из-за изменения социально-экономической системы в процессе рыночных преобразований и в условиях кризисных явлений в социально-трудовой сфере осени 2008 года вызывает множество» дискуссий, связанных прежде всего с переоценкой участия в управлении государства и институтов гражданского общества и бизнес-сообществ. Государственная стратегия постоянного развития Российской Федерации генеральной целью развития социально-экономической сферы объявила реформы государственного управления: повышение эффективности взаимодействия органов исполнительной власти и гражданского общества, повышение хаотичности деятельности органов исполнительной власти; осуществление институциональных преобразований и стимулирование темпов социально-экономического развития и др. Государственная стратегия развития России до 2020 года состоит в реформировании государственного управления путем повышения эффективности взаимодействия органов исполнительной власти и гражданского общества, реализации

институциональных преобразований, стимулирования темпов инновационного, социально-экономического и социокультурного развития.

Подходы эффективного использования трудового потенциала находили свое отражение в исследованиях резервов труда и результативности применения производительных способностей человека и являлись в философском, экономическом, психологическом, социологическом знании. Понимание происходящих современных процессов в социально-трудовой сфере требует междисциплинарных исследований и более четкого определения проблематики социально-трудового потенциала общества в предметной области каждой из социальных наук.

Как объект исследования «социально-трудовой потенциал» в предметном поле социологии управления реализует теоретико-познавательные знания, что обеспечивает поиск и сбор нужной теоретической и эмпирической информации о СТП общества. Управление развитием социально-трудового потенциала современного общества определяется решением прогностических и управленческих задач. Стоит отметить, что в результате длительного процесса развития представлений о человеке как о субъекте экономической жизни появился ряд точек зрения на понятия «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал», «социально-трудовой потенциал» и др. Причем понятие «рабочая сила» рассматривалось в трудах К. Маркса, Ф. Энгельса., Ф. Тейлора и других примерно в XIX веке в связи с необходимостью обозначения и учета личного фактора производства. В то время человек рассматривался только как носитель способностей и качеств, которые могут производительно использоваться в процессе труда. В трудах многих экономистов (А. Смит, Р. Риккардо и др.) хвачены содержательные аспекты влияния производительных способностей человека на общественное воспроизводство и признания объективных экономических законов.

К. Маркс внес свой вклад в теорию труда: разделил понятия «труд» и «рабочая сила» и не сводил последнее просто к совокупности физических и духовных способностей, присущих человеку, а указывал на момент актуализации этих способностей, которые реализуются тогда, когда он производит какие-либо потребительные стоимости. В своих «Экономических рукописях 1857-1859 гг.» К. Маркс рассматривал производство одновременно и как потребление, так как работник, развивая свои способности в процессе производства, в то же время расходует, потребляет их в процессе производства. При этом К. Маркс отмечал, что характер взаимодействия общественных структур и социальных агентов (классов, социальных групп, отдельных личностей) в общественном производстве соответствует определенной ступени развития их материальных производительных сил.[4]

Список использованной литературы.

1. Мухаметглатыхов Ф.У, Мухаметглатыхов Р.Ф. Труд и капитал: концептуальная модель, проблемы развития и управления: Научное издание.-Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2012. - 340с
2. Кижеватова В.А <http://www.dslib.net> Библиотека диссертаций и авторефератов России
3. Лукаш А.В, Духовно нравственные основы социально-трудовых отношений в России, Журнал Омский научный вестник: 2009. – 82-85с.
4. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844г.

© М.И.Сахапова, Ф.У. Мухаметглатыхов, 2014

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Нижний Новгород – это центр и крупнейший город Приволжского федерального округа, с населением около 1.3 млн. чел. Выгодное географическое положение, развитая инфраструктура привлекает в этот город инвесторов со всего мира. Не малую долю составляют инвестиции в строительный бизнес.

В последние годы правительство в Нижегородской области сделало огромный вклад в улучшении условий для строительного бизнеса. В частности, была утверждена программа «Стимулирование развития жилищного строительства в Нижегородской области на 2011-2015 годы», создан координационный совет по развитию саморегулирования строительной отрасли региона. Все эти нововведения должны были благотворно повлиять на качество строительных работ и на привлекательность города с точки зрения инвестора.

Тем не менее нельзя не отметить тот факт, о котором сообщил министр строительства Нижегородской области, что за первое полугодие 2013 года план по вводу в эксплуатацию жилья составил 11%. Пресс-служба городской администрации обнаружит данные, что в 2013 году ввод жилья, по сравнению с 2012, снизился практически на 15%. Другие источники дают цифру 35%.

Также немало важен вопрос цены. Изучив динамику движения цен на недвижимость в среднем по городу, изучив данные нескольких источников, можно сделать вывод, что за 2013 год цены на жилье в Нижнем Новгороде выросли на 11,6% (рис.1.), что на порядок превышает темпы роста цен на жилье в таких городах как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Казань.

Список проблем, с которыми столкнулся город на этом не заканчивается, и вот лишь некоторые из них:

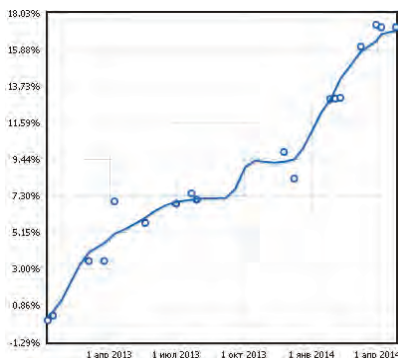


Рис. 1. Динамика цен на недвижимость в Нижнем Новгороде.

- Не смотря на большую работу, проделанную в законодательной базе, существует ряд незавершенных рыночных реформ
- Высокая конкуренция в лице Московских строительных компаний
- При улучшающихся условиях для инвесторов, тем не менее инвестиционная активность остается пока на низком уровне
- Низкая организация строительных работ
- Нерациональное использование строительных материалов
- Нехватка сырьевых ресурсов, низкое качество строительных материалов. На данные момент этот вопрос стоит наиболее остро, но здесь есть определенные успехи. Например, началось возведение второго завода кровельных материалов, есть предпосылки для строительства завода по производству гипсокартонных строительных материалов. Непрестанно развивается ОАО «Выксунский металлургический завод».
- Низкий уровень квалификации рабочих и управленческого персонала
- Высокие затраты на эксплуатацию зданий в период их проектирования
- Экономическая нестабильность

Автор данной статьи представил список основных проблем, которые нужно незамедлительно решать, поскольку строительство - одна из важнейших отраслей народного хозяйства страны, а инвестиции – ее неотъемлемая часть, фундамент, который является основой любого начинания в строительном бизнесе.

Список вопросов велик, но решение одного из них не приведет к нужному результату. Проблему увеличения эффективности и результатов инвестиционно – строительной деятельности нужно решать систематически и комплексно. Последние данные показывают, что размер инвестиций в строительный бизнес увеличивается с каждым годом, источником увеличения является как и областной бюджет, так и федеральный. Увеличивается объем иностранных инвестиций. Изучив все эти данные, можно прийти к выводу, что важнейшей проблемой на данном этапе является низкая способность освоения инвестиционных вложений, таким образом именно эта проблема становится первичной и именно она требует незамедлительного решения.

Список использованной литературы

1. Асаул А.Н. Особые экономические зоны в России // Экономическое возрождение России - 2007. – №1(11). – С. 3 – 5.
2. Департамент градостроительного развития территории Нижегородской области // Органы власти [<http://www.government.ru/>].
3. <http://www.stroyka.ru/>

© Д.Е. Сидягин, В.И. Пасканный, 2014

УДК 338.314.052.5

Ж.Р. Скребкова, к.э.н., доцент Уральского гуманитарного института,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

Е.А. Овчинникова, студентка 4 курса факультета экономики и управления
Уральского гуманитарного института, г. Екатеринбург, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Получение и наращивание прибыли является экономическим условием успешного функционирования предприятия. Только так можно своевременно обновлять основные

фонды, создавать предпосылки для расширения масштабов производства, а также повышения конкурентоспособности предприятия. Таким образом, оценка эффективности использования прибыли как инструмента экономического развития предприятия является весьма актуальным вопросом.

Целью данной статьи является обоснование необходимости оценки эффективности использования прибыли для обеспечения устойчивого экономического развития предприятия. Для достижения указанной цели необходимо решить ряд задач:

- рассмотреть понятие и виды прибыли предприятия;
- представить функции прибыли и исследовать аспекты их реализации;
- сформулировать роль прибыли в экономическом развитии предприятия;
- определить критерии оценки эффективности использования прибыли.

Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, а также уровень себестоимости [6]. В условиях современного этапа экономического развития нашей страны исследованию прибыли предприятия придается особое значение. Это связано, прежде всего, с формированием самостоятельности хозяйствующих субъектов, так как прибыль является ведущей формой реализации их экономических интересов. Под прибылью следует понимать выраженный в денежной форме доход экономического субъекта, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между валовым доходом и валовыми затратами в процессе осуществления этой деятельности [1].

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие основные функции:

1. оценочная функция, т.е. прибыль, является показателем, который позволяет наиболее полно отразить эффективность производства и дать оценку хозяйственной деятельности предприятия;

2. стимулирующая функция, т.е. прибыль, оказывает стимулирующее воздействие на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

3. фискальная функция, т.е. прибыль, является источником формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов [5].

Следует отметить, что любое предприятие обладает начальными и приращенными финансовыми ресурсами. К начальным финансовым ресурсам можно отнести уставный фонд предприятия, а приращенным финансовым ресурсам - прибыль, полученную предприятием в процессе финансово- хозяйственной деятельности.

Реализация функций прибыли осуществляется в процессе ее распределения, в частности, для повышения эффективности производства как на уровне экономики в целом, так и на уровне предприятия, очень важно, чтобы при распределении прибыли было достигнуто оптимальное соотношение в удовлетворении интересов государства, собственников и работников. Государство заинтересовано получить как можно больше прибыли в бюджет. Собственники стремятся получить больше дивидендов, а персонал заинтересован в повышении оплаты труда [2].

Однако если государство облагает предприятие очень высокими налогами, то это не стимулирует развитие производства, а приводит к сокращению объемов произведенной продукции и как результат - уменьшению поступлений средств в бюджет. То же может произойти, если всю сумму прибыли использовать на материальное стимулирование производства предприятия. В этом случае, произойдет снижение объема производства продукции, так как не будут обновляться основные производственные фонды, сократится собственный оборотный капитал, что приведет к снижению жизненного уровня работников, а также сокращению рабочих мест. Если же уменьшить долю прибыли на стимулирование

труда, то это, в свою очередь, приведет к снижению финансовой заинтересованности работников и, как следствие, к снижению эффективности производства. Поэтому, на каждом предприятии должен быть найден оптимальный вариант распределения прибыли.

Следует отметить, что эффективная финансовая и инвестиционная деятельность предприятия невозможна без постоянного привлечения заемных средств. Использование заемного капитала позволяет не только существенно расширить объем хозяйственной деятельности и достичь более эффективного использования собственного капитала, но и ускорить реализацию крупных инвестиционных проектов, обеспечить постоянное совершенствование и обновление действующих основных фондов [4].

Однако в существующих макроэкономических условиях предприятия испытывают затруднения в получении заемных средств, которые обусловлены повышенными экономическими рисками и высокими процентными ставками, а также повышенными требованиями банков к финансовой устойчивости предприятия.

Таким образом, в условиях нестабильной экономической ситуации стимулирующая функция прибыли играет ключевую роль, т.к. оценка ее эффективного использования является важнейшим инструментом экономического развития предприятия [3]. При этом основной проблемой является определение критериев эффективности использования прибыли. Для решения данной проблемы предлагается проводить расчет и анализ следующей системы финансовых коэффициентов.

В условиях макроэкономической нестабильности и наличия проблем на финансовых рынках основной задачей предприятия является увеличение собственных приращенных финансовых ресурсов. Темпы роста собственного капитала (отношение суммы реинвестированной прибыли к собственному капиталу) зависят от следующих показателей:

- рентабельности оборота (Роб);
- оборачиваемости капитала (Коб);
- мультипликатора капитала (МК);
- коэффициента капитализации прибыли (Ккп).

Раскроем порядок расчета указанных показателей в таблице.

Таблица – Показатели оценки эффективности использования прибыли

Наименование показателя	Формула расчета
Рентабельность оборота	$R_{об} = ЧП / В$, где В – выручка; ЧП – чистая прибыль
Оборачиваемость капитала	$K_{об} = В / К$, где К - среднегодовая сумма капитала
Мультипликатор капитала, характеризует финансовую активность предприятия по привлечению заемных средств	$MK = ВБ / СК$, где ВБ – валюта баланса; СК – собственный капитал
Коэффициент капитализации прибыли, показывает удельный вес капитализированной прибыли в общем размере чистой прибыли	$K_{кп} = КП / ЧП$, где КП – капитализированная прибыль

Таким образом, модель влияния представленных факторов на темпы роста собственного капитала можно представить формулой

$$T \uparrow СК = R_{об} \times K_{об} \times МК \times K_{кп}, \quad (1)$$

Два первых фактора отражают действие тактической, а два последних - стратегической финансовой политики. По нашему мнению, правильно выбранная ценовая политика, расширение рынков сбыта приводят к увеличению объема продаж и прибыли, повышению уровня рентабельности продаж и скорости оборота капитала предприятия, и наоборот, нерациональная политика использования прибыли может снизить положительный результат первых двух факторов.

Таким образом, в условиях макроэкономической нестабильности и наличия проблем на финансовых рынках при распределении прибыли основное внимание следует уделять капитализированной прибыли, а финансирование дивидендных выплат и выплат персоналу за счет чистой прибыли может уделяться второстепенное внимание, т.е. по остаточному принципу. Использование чистой прибыли можно считать эффективным, если отношение реинвестированной прибыли к сумме чистой прибыли оказывает положительное влияние на темпы роста собственного капитала.

На основании вышеизложенного, оценка эффективности использования прибыли будет способствовать более эффективному развитию предприятия в современных условиях.

Список использованной литературы:

1. Белов В.С., Селезнева Н.Н., Скобелева И.П. Управление прибылью: проблемы выбора, принятие финансовых решений. - СПб.: Приоритет, 2013 – 255 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. - Киев: Ника-Центр, 2009. – 768 с.
3. Косарев А.И. Прибыль предприятия как управляемая категория // Финансовый менеджмент. - №5. – 2011. – С.18-20.
4. Котляров С.А. Управление прибылью. - СПб.: Питер, 2010. – 772 с.
5. Сизов В.В. Управление формированием и использованием прибыли // Финансовый директор. - №10. – 2011. – С.14-17.
6. Скребкова Ж.Р., Кузнецова Д.А. Роль анализа финансовых результатов в управлении предприятием ЗАО «Турал» // Технологии управления в инновационной экономике: Дни науки УрГИ: Материалы научной конференции (19 мая 2010 г.) / Уральский гуманитарный институт. – Екатеринбург: УрГИ, 2010. – С.129 -131.

© Ж.Р. Скребкова, Е.А. Овчинникова, 2014

УДК 006.058

Ж.Р. Скребкова, к.э.н., доцент Уральского гуманитарного института,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

Е.С. Чепулянис, студентка 4 курса факультета экономики и управления
Уральского гуманитарного института,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО

Переход России к принципиально новым экономическим отношениям обусловил необходимость кардинального реформирования российской системы бухгалтерского учета. Целью реформирования является приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) для обеспечения сопоставимости информации,

формируемой российскими и зарубежными хозяйствующими субъектами. Данная цель определена в Постановлении Правительства РФ от 06.03.1998 № 283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности».

Таким образом, возникла необходимость применения единых принципов формирования и исчисления финансовых показателей, а также формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности понятной всем пользователям. В связи с этим началась и продолжается работа по созданию унифицированной системы бухгалтерского учета [2].

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) разработаны по опыту США, которые имеют колоссальный опыт экономической работы в условиях рынка. В современных условиях переход на МСФО является острой необходимостью, так как инвестиции в Российскую экономику поступят только тогда, когда отечественная система бухгалтерского учета будет понятна инвесторам, в т.ч. иностранным [3].

В связи с этим применение МСФО является основным направлением развития системы бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации.

Проблема применения международных стандартов состоит в том, что нельзя сразу отказаться от почти векового отечественного опыта. Необходимо создание такой концепции, при реализации которой можно, не теряя преемственности, сохранить накопленный опыт учетной работы на всех участках экономической деятельности. Например, при учете финансовых результатов следует провести сравнительный анализ порядка учета затрат на производство, калькулирования себестоимости продукции в части учета расходов и доходов организации в российской системе бухгалтерского учета и с учетом положений МСФО [1].

Переход на Международные стандарты финансовой отчетности в 2012 году вызвал необходимость создания законодательной основы приведения национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями международных стандартов. В частности, Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" установил основные принципы регулирования бухгалтерского учета и роль МСФО в российской правовой системе, а также стал правовой основой для дальнейшего сближения двух систем учета [5].

Процесс перехода на составление отчетности по международным стандартам достаточно сложен, поэтому Комитет по МСФО разработал стандарт IFRS 1 «Первое применение МСФО», который вступил в силу с 1 января 2004 года. Данный стандарт является обязательным к применению всеми компаниями, которые впервые составляют финансовую отчетность в соответствии с МСФО, и содержит четкий алгоритм подготовки такой отчетности [6].

Для приведения показателей российской отчетности в соответствие с МСФО можно выделить следующие основные подготовительные этапы.

Компания должна составить и утвердить новую учетную политику, соответствующую МСФО, которая будет действовать на отчетную дату. При этом нужно учитывать, что принятая учетная политика должна применяться ко всем отчетным периодам, отраженным в отчетности. Следует отметить, что внесение изменений в учетную политику, составленную по МСФО, возможно в очень редких случаях. Поэтому компания будет вынуждена использовать тот метод, который был прописан в ее учетной политике до начала применения международных стандартов.

После утверждения учетной политики компания должна проанализировать все имеющиеся у нее активы и обязательства на дату перехода на Международные стандарты финансовой отчетности, установив их признание или списание в соответствии с МСФО.

При этом, активы или обязательства могут быть приняты к учету по международным стандартам, даже если они не отражаются в учете по российским стандартам, и наоборот. В частности, компания может не признавать в соответствии с РСБУ определенные отложенные налоговые активы или обязательства, которые будут признаваться согласно МСФО. Например, отложенные налоги по переоценке основных средств или же создание резерва предстоящих расходов на ремонт основных средств в соответствии с российскими правилами учета, который не будет признаваться согласно МСФО.

Следующий этап заключается в оценке признанных активов и обязательств для целей МСФО. Различия в оценке активов и обязательств по национальным и международным стандартам могут быть связаны как с разным составом капитализируемых статей, так и с различной оценкой будущих денежных потоков, формирующих балансовую оценку активов или обязательств. Например, по МСФО объекты основных средств, находящиеся в лизинге, отражаются по дисконтированной стоимости арендных платежей, а согласно РСБУ – по номинальной величине лизинговых платежей.

Разница подходов к формированию балансовой стоимости объектов учета может привести к практическим трудностям в их применении. Например, при оценке первоначальной стоимости основных средств, включаемых во вступительный баланс в соответствии с МСФО, могут возникнуть проблемы из-за отсутствия информации о стоимости их приобретения. В подобной ситуации МСФО (IFRS) 1 предлагает следующий вариант: компания может включить основные средства во вступительный баланс по их справедливой стоимости на дату перехода на МСФО, которая будет считаться их «условно первоначальной» стоимостью. Применение этого метода не означает, что в будущем компания обязана на регулярной основе производить переоценку своих основных средств, как это требуется, если компания выбирает для последующего учета основных средств модель отражения по переоцененной стоимости. Следует отметить, что аналогичным образом в российском учете результаты переоценки не отражаются в налоговом учете.

После того как компания пройдет перечисленные выше этапы, величина ее чистых активов может отличаться от величины капиталов и резервов, сформированных по российскому законодательству. Согласно МСФО (IFRS) 1 эту разницу нужно отражать в составе нераспределенной прибыли. Несмотря на то, что описанные выше этапы составления отчетности согласно МСФО кажутся очевидными, каждый из них связан с определенными трудностями. Успешное их преодоление зависит от руководителя компании, который должен понимать, что переход на составление отчетности в соответствии с МСФО затрагивает не только бухгалтерию предприятия, но и многие бизнес-процессы, в первую очередь, связанные с управлением предприятия в целом. Поэтому необходимо рассматривать переход на МСФО как сложный проект, требующий контроля и координации со стороны высшего руководства в течение всего срока его осуществления.

В России ведение учета согласно МСФО представляет интерес для тех компаний, которые пытаются выйти на международный рынок, имеют в качестве акционеров зарубежные компании, либо хотят привлечь иностранные инвестиции.

Отчетность, составленная в соответствии с МСФО, позволяет заинтересованным пользователям, как правило, потенциальным инвесторам оценить качество работы менеджмента компании и принимать экономически оправданные решения. Однако в России основную группу заинтересованных пользователей пока составляют банки, финансирующие деятельность организаций, а также акционеры, которые понимают важность точной и надежной информации, отражающей экономическую сущность деятельности компании.

Применение МСФО может быть полезным и для тех российских организаций, которые не собираются пока выходить на зарубежные финансовые рынки. Результат составления отчетности по международным стандартам состоит в обеспечении менеджеров информацией, которая повышает эффективность управления предприятием, позволяет грамотно общаться с рынком и акционерами, укрепляет систему корпоративного поведения, а следовательно, и доверие к менеджменту предприятия [4].

Для мониторинга реформирования системы бухгалтерского учета, в том числе оценки применения МСФО, по инициативе Минфина России проводилась независимая международная оценка инфраструктуры корпоративной отчетности в Российской Федерации, которая, в целом, подтвердила достаточно высокую степень соответствия ее международно признанным стандартам, в том числе МСФО.

Таким образом, что процесс сближения двух систем учета, который начался еще в начале 90-х гг., продолжается и по сей день. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете", несомненно, закрепил место МСФО в общей системе учета в России и стал правовой основой для дальнейшего сближения национальных стандартов бухгалтерского учета и Международных стандартов финансовой отчетности. Применение МСФО при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности по международным стандартам, несомненно, способствует экономическому развитию России.

Список использованной литературы:

1. Гарифуллин К.М., Мусаллямова М.Ф. Учет финансовых результатов в условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности // Все для бухгалтера. – 2013. - № 4. – С. 14-17.
2. Зырянова Т.В., Скребкова Ж.Р. Адаптация международных стандартов финансовой отчетности в России // Диспут плюс. - 2012. - № 5 (5). – С. 12-14.
3. Карельская Н.С. Зуга Е.И. Достоверность и информационные границы финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2014. - № 9. – С. 9-12.
4. Лабынцев Н.Т., Карецкий А.Ю. Принципы и подходы к формированию отдельной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО // Международный бухгалтерский учет. – 2013. - № 6. – С. 17-12.
5. Сотнева Ю.Д. Новый закон «О бухгалтерском учете как следствие перехода на международные стандарты финансовой отчетности // Законы России: опыт, анализ, практика. - М.: Буквевед. – 2013. - № 9. - С. 31-33.
6. Шнейдман Л.С. Переход на МСФО: состояние и следующие шаги // Финансы. – 2013. - № 1. – С. 21-24.

© Ж.Р. Скребкова, Е.С. Чепулянис, 2014

УДК 331.91

Ж.Р. Скребкова, к.э.н., доцент Уральского гуманитарного института,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

Е.В. Мокина, студентка 4 курса факультета экономики и управления
Уральского гуманитарного института,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ УЧЕТА

В последние годы Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) получили мировое признание в качестве эффективной системы подготовки достоверной

финансовой отчетности. Особенностью МСФО является то, что они содержат одновременно и концептуальные основы составления отчетности, и собственно стандарты финансовой отчетности [1].

Общеизвестно, что международные стандарты широко применяются при составлении финансовой отчетности в разных странах, поэтому их использование российскими организациями будет способствовать развитию международных связей и продвижению российского бухгалтерского учета на новый международный уровень.

Актуальность темы статьи обусловлена необходимостью изучения перспектив учета вознаграждений работникам в российском бухгалтерском учете согласно требованиям МСФО.

Целью исследования является изучение теоретических основ учета вознаграждений работникам в соответствии с национальными стандартами и МСФО, а также перспектив их внедрения в российскую практику бухгалтерского учета.

Достижение поставленной цели обеспечивается путем решения следующих задач:

1. Рассмотреть теоретические основы учета вознаграждений работникам.
2. Исследовать перспективы учета вознаграждений работникам при внедрении МСФО в российскую практику.
3. Предложить рекомендации для ускорения процесса адаптации российского учета к требованиям международных стандартов.

В настоящее время в российском законодательстве отсутствует специально разработанное Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ), в целом, регулирующее учет заработной платы. С 2011 года на сайте Минфина России опубликован проект Положения по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам», который до настоящего момента так и не вступил в силу [3].

Приказом Минфина РФ от 18.07.2012 № 106н на территории РФ введен в действие Международный стандарт финансовой отчетности IAS 19 «Вознаграждения работникам» для добровольного применения всеми российскими организациями. Использование указанного стандарта разрешается и в отношении более раннего периода, однако в этом случае необходимо раскрыть данный факт в пояснениях к финансовой отчетности.

Стандарт IAS 19 действует в отношении выплат всем сотрудникам организации, включая директора и высший управленческий персонал, за исключением тех выплат, на которые распространяется действие стандарта IFRS 2 «Платеж, основанный на акциях». В частности, IAS 19 не регламентирует обязательства по выплате дивидендов.

Для целей оценки и отражения в отчетности вознаграждений работникам все вознаграждения в МСФО (IAS) 19 делятся на 4 группы:

- 1) краткосрочные вознаграждения работникам (заработная плата, страховые взносы, оплачиваемый ежегодный отпуск, оплачиваемый отпуск по болезни, доходы сотрудников в натуральной форме (льготы в неденежной форме, например, медицинское обслуживание, обеспечение жильем и др.);
- 2) вознаграждения по окончании трудовой деятельности (пенсии, прочие выплаты при выходе на пенсию, медицинское обслуживание по окончании трудовой деятельности);
- 3) другие долгосрочные вознаграждения работникам (выплаты за выслугу лет, премии к юбилеям, творческий отпуск, долгосрочное пособие по нетрудоспособности, прочие отсроченные вознаграждения сотрудникам);
- 4) выходные пособия [2].

В проекте российского Положения по бухгалтерскому учету вознаграждения не классифицируют на долгосрочные и краткосрочные. Но, тем не менее, это необходимо, так как должны быть различны требования к их оценке.

Основным отличительным новшеством IAS 19 для российской практики учета является введение понятия «пенсионные планы», которые бывают двух видов – «пенсионные планы с установленными взносами» и «пенсионные планы с установленными выплатами». Главное отличие между указанными планами заключается в распределении рисков между работником и работодателем. Согласно плану с установленными взносами, актуарный и инвестиционный риск, в целом, возлагается на работника (обязательства работодателя ограничиваются внесением определенной суммы в течение трудовых отношений). В случае применения плана с установленными выплатами обязательство работодателя заключается в обеспечении работающих и бывших сотрудников выплатами в согласованной сумме с определенной периодичностью.

План с установленными взносами относится к государственным пенсионным планам, привычным для российской практики бухгалтерского учета. Начисление и уплата страховых взносов в Пенсионный Фонд РФ предприятием является классическим примером пенсионного плана с установленными выплатами по следующим основаниям:

- процентная ставка от базы для начисления страховых взносов закреплена законодательно (предприятие осуществляет фиксированные взносы);
- после окончания трудовых отношений работодатель освобождается от обязанности уплаты страховых взносов в отношении данного сотрудника (отсутствие обязательств по уплате указанных взносов).

Учет плана с установленными выплатами в проекте российского стандарта не ведется, так как, по мнению отечественных финансистов, относится к учету не предприятия, а Пенсионного Фонда. Для такого учета необходимы услуги специалистов - актуариев, которые являются достаточно дорогостоящими.

Таким образом, применение МСФО требует от компании выделения значительного количества ресурсов трудовых, финансовых, временных, которые будут включать и программное обеспечение, и переобучение сотрудников, и аудит отчетности. Однако затраты на начальном этапе могут принести большие доходы в будущем.

Следует отметить, что применение МСФО российскими компаниями необходимо не только инвесторам, но и руководству компаний, а также государству. Государству это важно, так как организации, применяющие МСФО, будут привлекать иностранных инвесторов, соответственно, это будет способствовать развитию российской экономики и увеличит поступления в бюджет. Руководство компаний будет получать достоверную, полную и объективную информацию в финансовой отчетности, не прибегая к дополнительным аналитическим операциям.

Быстрого перехода российских компаний на применение Международных стандартов финансовой отчетности не получится, т.к. отчетность, составленная согласно РСБУ, трансформируется в отчетность по МСФО посредством внесения необходимых корректировок. При трансформации возникает достаточно много проблем, так как осуществляется переход на другую учетную систему, но, тем не менее, этот путь обходится дешевле по временным и финансовым показателям.

Лишь немногие компании ведут учет согласно РСБУ и МСФО параллельно. С одной стороны, это упрощает формирование отчетности, а с другой, требует большого количества специалистов и соответствующее программное обеспечение, позволяющее осуществлять учет в соответствии с новыми принципами.

На сегодняшний день вступление России в ВТО значительно приблизило переход на Международные стандарты финансовой отчетности. Однако для ускорения процесса адаптации российского учета к требованиям международных стандартов необходимо:

1. Разработать план по переходу и популяризации применения МСФО, а также повышению квалификации специалистов в области составления международной отчетности на государственном уровне;

2. Увеличить количество и доступность достоверной информации, включающую обобщение и анализ положительной практики применения международных стандартов российскими компаниями;

3. Разработать доступные широкому кругу специалистов программы обучения и повышения квалификации по применению МСФО, которые будут поддерживаться государством, и признаваться на международном уровне.

Таким образом, осуществление данных мероприятий будет способствовать внедрению МСФО, а также продвижению российского бухгалтерского учета на новый международный уровень.

Список использованной литературы:

1. Зырянова Т.В., Скребкова Ж.Р. Адаптация международных стандартов финансовой отчетности в России // Диспут плюс.- 2012. - № 5 (5). – С. 12-14.

2. Международный стандарт финансовой отчетности IAS 19 "Вознаграждения работникам".

3. Приказ Министерства финансов РФ от 00.00.2011 № 00н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам» ПБУ 2х/201х (проект)».

© Ж.Р. Скребкова, Е.В. Мокина, 2014

УДК 65.012.226

Ж.Р. Скребкова,

к.э.н., доцент Уральского гуманитарного института,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

И.В. Быстрова,

студентка 3 курса факультета экономики и управления
Уральского гуманитарного института,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

ЭЛЕМЕНТ МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ПОЛОЖЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из элементов метода бухгалтерского учета является бухгалтерский баланс, который позволяет выявить финансово-имущественное положение экономического субъекта в стоимостной оценке на определенную дату. Бухгалтерский баланс как элемент метода бухгалтерского учета завершает процедуру обработки учетных данных, обобщая их в информационную модель финансового состояния экономического субъекта [1].

Бухгалтерская отчетность состоит из Бухгалтерского баланса и Отчета о финансовых результатах, которые являются источником информации для анализа финансового

положения предприятия, а также планирования действий руководителя и управленческого персонала для дальнейшего прогнозирования развития предприятия, что обосновывает актуальность выбранной темы.

Цель данной статьи заключается в систематизации информации бухгалтерской (финансовой) отчетности как источника данных необходимых для управления финансовым положением предприятия.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить ряд задач:

- рассмотреть критерии оценки финансового положения предприятия;
- разработать рекомендации по повышению информативности бухгалтерской (финансовой) отчетности и управлению финансовым положением предприятия.

Каждый руководитель, который заинтересован в успешности и конкурентоспособности деятельности своего предприятия, должен осознавать реальную действительность его финансового положения, а также уметь анализировать прошлую и планировать будущую деятельность в перспективе. Своевременное принятие эффективных управленческих решений позволяет успешно развиваться предприятию и способствует достижению одной из главных целей – получению прибыли.

Необходимость составления бухгалтерской отчетности обусловлена принципом непрерывности деятельности организации, закрепленным в п. 6 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», согласно которому организация будет продолжать функционировать в обозримом будущем [2].

Бухгалтерская (финансовая) отчетность содержит информацию о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату и финансовых результатах его деятельности за отчетный период, систематизированную в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [3].

Достоверно оценить финансовое положение предприятия, можно полагаясь на показатели бухгалтерской отчетности, в которой содержатся структурированные данные за определенный период времени о финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Эта информация собирается систематически в течение продолжительного времени, что позволяет делать выводы о результатах деятельности предприятия.

Таким образом, главным источником информации о финансовом состоянии предприятия являются показатели форм бухгалтерской отчетности, анализируя которые можно в целом оценить результаты финансово-хозяйственной деятельности, установить положительные и отрицательные изменения, а также выявить факторы, влияющие на эти изменения, для разработки мероприятий, направленных на развитие и улучшение финансового положения. Изучение финансового положения и финансовых результатов деятельности предприятия проводят посредством анализа его финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности, прибыльности и рентабельности, а также деловой активности.

Определение финансовой устойчивости позволяет проанализировать, насколько рационально предприятие управляет собственными и заемными средствами. Финансовая устойчивость формируется на протяжении всего процесса финансово-хозяйственной деятельности и зависит от финансовых ресурсов, величины уставного капитала, состояния имущества, а также ассортимента выпускаемой продукции.

Для определения финансовой устойчивости предприятия экономистами рассчитываются следующие коэффициенты: финансовой независимости, финансовой устойчивости, соотношения заемных и собственных средств и другие, которые позволяют определить удельный вес собственных и заемных средств в капитале предприятия; зависимость предприятия от привлеченных средств; степень

эффективности использования капитала, вложенного в активы предприятия, а также состояние финансовых ресурсов.

Недостаточная финансовая устойчивость может привести к тому, что предприятие не сможет отвечать по своим внешним обязательствам, т.е. станет неплатежеспособным.

Для того, чтобы установить платежеспособность предприятия сравнивают величину общих активов с величиной долгосрочных и краткосрочных обязательств, которая должна быть выше обязательств, в этом случае предприятие является платежеспособным (сумма НДС в активах не учитывается).

Определение ликвидности предприятия проводится посредством анализа обеспеченности предприятия оборотными средствами, необходимыми для расчетов по текущим обязательствам. В частности, рассчитываются абсолютные и относительные показатели ликвидности, анализ которых позволяет сделать выводы о том насколько предприятие обеспечено денежными средствами, чтобы рассчитаться с кредиторами; какова величина дебиторской и кредиторской задолженности; каково соотношение собственного капитала и внеоборотных активов, что показывает устойчивость предприятия. Данная информация наиболее интересна для банков и инвесторов.

Прибыльность характеризуется финансовым результатом от осуществления различных направлений деятельности предприятия - коммерческой, производственной, технической, финансовой, инвестиционной, которые являются основой экономического развития предприятия, а также укрепления финансовых и деловых отношений.

Показатели рентабельности показывают эффективность вложения средств в анализируемое предприятие, причем наибольшей информацией обладают рентабельность собственного и авансированного капиталов.

Показатели деловой активности отражают эффективность использования средств в текущей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

На основании вышесказанного, для повышения информативности бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также управления финансовым положением предприятия рекомендуется:

1. более детально раскрывать показатели в пояснениях к бухгалтерской отчетности для возможности выполнять аналитические расчеты;
2. использовать автоматизированные информационные системы по бухгалтерскому учету для максимальной детализации показателей учетных регистров и форм бухгалтерской отчетности, минимизации ошибок в учете и при составлении отчетности, а также снижения трудоемкости расчетов;
3. сокращать долю заемных средств, которая должна быть меньше доли собственных средств для повышения финансовой независимости предприятия;
4. контролировать долю основных средств в активах предприятия, которая должна занимать большую часть, причем они должны быть максимально задействованы для увеличения производственной мощности предприятия;
5. увеличивать объем производства выпускаемой продукции, а также стремиться к снижению затрат для увеличения прибыли и, как следствие, повышению благосостояния предприятия;
6. повышать ликвидность предприятия посредством рационального управления оборотным капиталом.

Таким образом, бухгалтерская (финансовая) отчетность как элемент метода бухгалтерского учета является источником информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности предприятия. Именно формы бухгалтерской отчетности показывают полную информацию об экономических ресурсах, обязательствах,

прибыли (убытке) предприятия, необходимую для управления его финансовым положением. Анализ бухгалтерской отчетности, в свою очередь, позволяет своевременно выявлять и устранять недостатки в финансово-хозяйственной деятельности, определять резервы улучшения финансового положения предприятия, а так же оптимизировать основные финансовые потоки при взаимоотношениях с контрагентами.

Список использованной литературы:

1. Зырянова Т.В., Скрёбкова Ж.Р. Автоматизация элементов метода бухгалтерского учета // Всё для бухгалтера. 2006. № 24(192). С. 17-27.
2. Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008) (утв. Приказом Минфина РФ от 6 октября 2008 г. N 106н).
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

© Ж.Р. Скрёбкова, И.В. Быстрова, 2014

УДК 65.017.3

Ж.Р. Скрёбкова,

к.э.н., доцент Уральского гуманитарного института,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

В.Д. Симонова,

студентка 4 курса факультета экономики и управления
Уральского гуманитарного института, г. Екатеринбург, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Малое предпринимательство является сектором экономики, который характеризуется деятельностью субъектов малого предпринимательства на рынке товаров, работ и услуг. В развитии малого предпринимательства в России важным этапом стало принятие Федерального закона от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором впервые был утвержден статус малого предприятия.

Согласно Федеральному закону от 06.12.2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», а также закону о развитии малого предпринимательства для таких предприятий предусмотрены упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и составления упрощенной бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Актуальность проблемы совершенствования бухгалтерского учета малых предприятий подтверждается необходимостью быстрого получения максимально точной информации для проведения внутреннего анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Целью данной статьи является изучение организации упрощенного бухгалтерского учета и составления упрощенной финансовой отчетности малых предприятий, которые позволяют в соответствии с действующим законодательством максимально сохранить возможности всестороннего анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий данной категории.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

– рассмотреть основы организации упрощенного бухгалтерского учета на малых предприятиях;

- изучить особенности формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности как источника информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- разработать рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности на малом предприятии, направленные на максимальное сохранение возможностей всестороннего анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности.

К субъектам малого предпринимательства относятся прошедшие государственную регистрацию коммерческие организации, потребительские кооперативы и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие условиям, приведенным в таблице 1.

Таблица 1 – Критерии отнесения предприятий к категории малых

Критерий	Параметры
Доля участия	Суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных граждан и юридических лиц, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном капитале не превышает 25%, доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися малыми и средними предприятиями, не превышает 25%
Численность работников	Средняя численность работников малого предприятия за предшествующий календарный год не должна превышать сто человек
Выручка или остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов	Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий календарный год или остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, устанавливаемые Правительством РФ один раз в пять лет. С 01 января 2013 г. Постановлением Правительства РФ № 101 от 09.02.2013 г. «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» установлены предельные значения выручки малого предприятия за предшествующий год без учета НДС в размере 400 млн. рублей.

Малые предприятия ведут бухгалтерский учет в соответствии с едиными методологическими основами и правилами, установленными нормативно-правовыми актами, перечисленными в таблице 2.

Таблица 2 – Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета малых предприятий

Уровень	Наименование нормативно-правового акта
Первый уровень	Федеральный закон РФ от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

Второй уровень	Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (с изменениями и дополнениями)
	Положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, регулирующие порядок учета различных объектов учета
Третий уровень	План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утверждены приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н. Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства, утверждены приказом Минфина РФ от 21.12.1998 № 64н, согласно которым малым предприятиям рекомендуется применять упрощенный рабочий План счетов бухгалтерского учета. На сегодняшний день Типовые рекомендации устарели, а соответствующих изменений в них не внесено, в целях разрешения возникающих вопросов Минфин РФ следует руководствоваться информационным письмом № ПЗ-3/2010 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства».

В помощь малым предприятиям Институт профессиональных бухгалтеров в апреле 2013 года разработал Рекомендации для субъектов малого предпринимательства по применению упрощенных способов ведения бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности (Протокол от 25.04.2013 № 4/13), затрагивающие вопросы организации бухгалтерского учета на каждом этапе учетного процесса.

Отражать факты хозяйственной жизни малым предприятиям рекомендуется с использованием упрощенного плана счетов бухгалтерского учета, в котором сокращено количество синтетических счетов по сравнению с типовым Планом счетов. Это достигается путем агрегирования на едином счете ряда счетов бухгалтерского учета из типового Плана счетов. Например, вся информация о товарах и готовой продукции аккумулируется на счете 41 «Товары» (вместо счетов 41 «Товары», 43 «Готовая продукция» и 45 «Товары отгруженные»), а учет финансовых результатов на счете 99 «Прибыли и убытки» (вместо счетов 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки»).

В соответствии с действующим законодательством малым предприятиям предоставлено право выбора объема составляемой бухгалтерской отчетности. В частности, с 2013 года малые предприятия могут выбрать один из трех вариантов составления бухгалтерской отчетности, приведенных в таблице 3.

Таблица 3 - Варианты формирования финансовой отчетности малого предприятия

Вариант формирования	Нормативно-правовой акт
Формирование всех форм бухгалтерской отчетности с детализацией показателей	Приказ Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организации» от 02.07.2010 № 66н
Формирование всех форм бухгалтерской отчетности, но без детализации	Пункт 6 приказа Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организации» от 02.07.2010 № 66н
Формирование бухгалтерской	Приказ Минфина России «О внесении

отчетности по упрощенным формам, причем детализировать показатели статей данных форм не обязательно	изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. № 66н» от 17.08.2012 № 113н
---	--

Необходимо отметить, что при формировании бухгалтерской отчетности по упрощенным формам без детализации показателей статей данных форм в активе бухгалтерского баланса представлено пять статей, а в пассиве шесть статей. Такие упрощения могут применять только малые предприятия, основными пользователями отчетности которых являются лишь органы статистики и налоговая инспекция. Для предприятий, представляющих финансовую отчетность иным пользователям, в частности, покупателям и заказчикам, поставщикам и подрядчикам, кредитным организациям, отчетность, сформированная в упрощенной форме, не сможет дать достоверное представление о финансовом положении, финансовых результатах и движении денежных средств за отчетный период. Представление внешним пользователям финансовой отчетности в упрощенной форме усложнит расчет необходимых финансовых показателей деятельности предприятия, особенно в отношении промежуточной отчетности, которая не содержит пояснений, и, как следствие, затруднит принятие эффективных управленческих решений.

Таким образом, при формировании финансовой отчетности в упрощенной форме предлагается к статьям финансовой отчетности разработать дополнительные строки для раскрытия информации, которая может быть полезной пользователям финансовой отчетности. Например, к статье «Финансовые и другие оборотные активы» упрощенной формы Бухгалтерского баланса рекомендуется добавить строки, раскрывающие информацию о содержании данной статьи, например:

- долгосрочные финансовые вложения;
- краткосрочные финансовые вложения;
- задолженность покупателей и заказчиков;
- предоплаты выданные поставщикам и подрядчикам;
- суммы переплат и авансовых платежей по налогам и сборам;
- НДС по полученным авансам и предоплатам;
- расходы будущих периодов;
- прочие оборотные активы.

Раскрытие информации отраженной агрегировано в статьях Бухгалтерского баланса предоставит пользователям финансовой отчетности провести полноценный анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и оценить риск банкротства предприятия.

К статье «Расходы по обычной деятельности» упрощенного Отчета о финансовых результатах рекомендуется открыть ряд строк, раскрывающих информацию о расходах предприятия, например, себестоимость продаж; коммерческие расходы; управленческие расходы. Указанные расшифровки статей Отчета о финансовых результатах предоставят пользователям финансовой отчетности возможность расчета ряда важнейших показателей финансово-хозяйственной деятельности, например, рентабельности затрат (или рентабельности производства).

Малые предприятия для успешного развития своей деятельности особенно должны обладать высокой степенью конкурентоспособности. Своевременный контроль и анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности позволит планировать минимальный объем продаж необходимый для обеспечения безубыточности предприятия [1].

Для совершенствования бухгалтерского учета на малом предприятии рекомендуется открытие к используемым счетам бухгалтерского учета субсчетов второго и третьего порядка, посредством которых станет возможным быстрое получение максимально точной информации для проведения внутреннего анализа деятельности предприятия. Например, для проведения анализа финансовых результатов по каждому из видов деятельности с целью оперативного выявления нерентабельных видов деятельности и своевременного принятия мер по предотвращению отрицательных результатов возможно открытие субсчетов к счету 90 «Продажи» (или 99 «Прибыли и убытки» при применении сокращенного плана счетов), на которых будет отражена выручка по сегментам деятельности. Например, в качестве которых могут выступать: виды деятельности, географический признак, структурные подразделения. Например, малое предприятие оптовой торговли металлопрокатом может открыть субсчета, представленные в таблице 4.

Таблица 4 – Рекомендуемые субсчета к счету 90 «Продажи»

Субсчета счета 90/1	Субсчета счета 90/2
90-1-1 «Выручка от реализации труб хк»;	90-2-1 «Себестоимость продаж труб хк»;
90-1-2 «Выручка от реализации труб гк»;	90-2-2 «Себестоимость продаж труб гк»;
90-1-3 «Выручка от реализации проволоки»;	90-2-3 «Себестоимость продаж проволоки»;
90-1-4 «Выручка от реализации металлической дроби»	90-2-4 «Себестоимость продаж металлической дроби»

В практической деятельности российских предприятий все чаще используются приемы маржинального анализа, который построен на делении расходов на условно-постоянные и переменные. В целях упрощения проведения маржинального анализа на счетах бухгалтерского учета, применяемых для отражения расходов, которые невозможно однозначно отнести к числу постоянных или переменных, рекомендуется открытие соответствующих субсчетов. Например, к счету 70 «Заработная плата» и 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» могут быть открыты субсчета, представленные в таблице 5.

Таблица 5 – Рекомендуемые субсчета к счетам 70 и 69

Субсчета счета 70	Субсчета счета 69
70-1 «Постоянная часть заработной платы (оклад)»;	69-1 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению, начисленные на постоянную часть заработной платы (оклад)»;
70-2 «Переменная часть заработной платы».	69-2 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению, начисленные на переменную часть заработной платы».

Таким образом, вышеперечисленные рекомендации позволят малым предприятиям, которые ведут бухгалтерский учет и составляют финансовую отчетность по упрощенным формам сохранить достоверность и полезность отчетной информации, как для внутренних, так и внешних пользователей для принятия эффективных управленческих решений.

Список использованной литературы:

7. Скробкова Ж.Р., Шумакова Н.М. Совершенствование системы управленческого учета в организациях торговли. Дни науки. Инновационные инструменты экономики и

УДК 331

Р.Ю Сотникова

студентка 3 курса факультета экономики
Курский государственный университет, г.Курск, РФ

СТРУКТУРА ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Опыт регионального управления, а также анализ зарубежной теории и практики показывает, что его эффективность во многом зависит от соблюдения вполне определенных принципов, которые обусловлены законами рыночной экономики.

Для эффективности управления современные ученые предлагают использовать следующие основные принципы: децентрализация, партнерство, subsidiarность, мобильность и адаптивность, выделенная компетентность. Коротко рассмотрим их содержание [2, с. 2].

Принцип децентрализации означает, что принятие решений от центральных органов управления переходит к агентам рынка. Принцип ограничивает монополию регионального управления, обеспечивает экономическую свободу субъектов хозяйствования в регионе и полицентрическую систему принятия решений, а также обеспечивает передачу функций на региональный уровень.

Принцип партнерства предполагает уход от жесткой иерархической со-подчиненности по вертикали. Он определяет правила поведения объектов и субъектов регионального управления в процессе их взаимодействия как юридически равных партнеров [3, с. 15].

Принцип subsidiarности заключается в выделении финансовых ресурсов под заранее определенные цели. Он реализуется в региональном управлении через формирование механизмов перераспределения финансовых ресурсов. Основная цель этого перераспределения заключается в обеспечении минимальных государственных социальных стандартов для всего населения региона.

Содержанием принципа мобильности и адаптивности является способность системы регионального управления гибко реагировать на изменения внешней среды. Этот принцип проявляется через постоянную трансформацию функциональной и организационной структур регионального управления, позволяющую субъектам управления адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям.

Принцип выделенной компетенции (в отличие от принципа разграничения функций) состоит в дифференциации функций не между сферами регионального управления, а внутри них. По этому принципу осуществляется перераспределение функций субъектов федерального, регионального и муниципального управления, а также ресурсное обеспечение реализации каждой функции. Суть этого принципа состоит в наделении каждого субъекта управления точно очерченными функциями, которые законодательно закрепляются за ним. При этом для реализации каждой функции закон устанавливает соответствующие объемы ресурсов и их источники.

Методы управления в соответствии с ГОСТом разделяются на организационно - распорядительные (административные), экономические и социально-психологические.

Методы управления представляют собой способы, приемы, действия, с помощью которых выполняются функции управления. Все методы управления взаимосвязаны, образуют единую систему. Их необходимо использовать комплексно, там, где эти методы взаимно дополняют друг друга в оптимальной пропорции.

Некоторые ученые-экономисты придерживаются той точки зрения, что для решения проблем экономического развития регионов необходимо осуществить переход от чисто административных методов управления к экономическим, рыночным и демократическим формам воздействия на хозяйственные процессы. Регионы приобретают статус реальных субъектов экономики, формирующих собственную социально-экономическую политику развития территории.

Современная система управления должна быть простой и гибкой. Ее главным критерием является обеспечение эффективности и конкурентоспособности [4, с.249]. Исходя из данного утверждения, она должна иметь следующие характеристики:

- небольшие подразделения, укомплектованные меньшим числом, но более квалифицированных людей;
- небольшое число уровней управления;
- структура, основанная на группах (командах) специалистов;
- характер и качество продукции, графики и процедуры работы, ориентированные на потребителя.

Список использованной литературы

1. Кузнецова Л.В. Управление: исторический аспект // История государства и права", 2011, №3.
2. Маслов В.И. Концептуальные установки современного менеджмента, -М., МГУ им. М.В. Ломоносова, 2012. С. 2- 9.
3. Тарасов Ю.И., Чуяко Е.Б. Концепция управления персоналом в теории и практике классического менеджмента, -М., 2012. С. 15 – 17.
4. Ломакин А. Ю. Формирование системы управления в современных условиях развития менеджмента [Текст] / А. Ю. Ломакин // Молодой ученый. — 2013. — №3. — С. 249-251.

© Р. Ю. Сотникова, 2014

УДК 338.46

Ш.Ч. Соян

Доцент экономического факультета
Тувинский государственный университет
г. Кызыл, Российская Федерация

А.О. Сырбыкай

Студент 4 курса экономического факультета
Тувинский государственный университет
г. Кызыл, Российская Федерация

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Малое предпринимательство играет в экономике любой страны довольно большую роль. Оно является неотъемлемой частью социально-экономической системы страны, обеспечивая стабильность рыночных отношений, втягивая большую часть граждан страны

в эту систему отношений путем открытия ими собственного дела, обеспечивая высокую эффективность производства, что благоприятно сказывается на экономическом росте национальной экономики.

Последнее время потребность всех сфер экономики в функционировании малых экономических субъектов возросла в связи с мировыми экономическими процессами. Малый бизнес обеспечивает свободу предпринимательского выбора и стимулирует эффективную организацию производства. Во всем мире функционируют огромное число небольших предприятий самого разнообразного профиля. Малые предприятия вкладывают немалые средства в валовой внутренний продукт любого государства, играют важную роль в устойчивом росте национальной экономики и повышении уровня жизни населения.

Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики в соответствии с установленными законами, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг [1].

Малый и средний бизнес присутствует во всех сферах и областях экономики. Сегодня преимущества малого бизнеса по сравнению с другими секторами экономики выражены намного ярче, чем недостатки. В этом заключается специфика малого предпринимательства – пробуждаться в период общего экономического спада, решая многие экономические и социальные проблемы.

Говоря о роли малых предприятий, следует подчеркнуть, что малые предприятия ограничено включаются в хозяйственную структуру, конкурентную среду и в общественное разделение труда. Причем роль его в современной динамичной жизни неуклонно возрастает в целом по всей России, и в том числе в регионах.

В Республике Тыва за последние годы значительно увеличилось количество малых и средних предприятий. По данным Департамента по развитию предпринимательства Республики Тыва на 1 января 2014г. в Республике Тыва осуществляет деятельность 10165 субъектов предпринимательства, в том числе 139 малых, 1446 микропредприятий, 19 средних и 8561 индивидуальных предпринимателя [2]. По сравнению с аналогичным периодом 2013 года количество субъектов предпринимательства снизилось на 14,8%. На наш взгляд, это связано, прежде всего, с повышением в 2013 году уровня пенсионных страховых взносов и подтверждает высокую чувствительность малого бизнеса к различным изменениям в экономике.

Но вместе с тем, следует отметить, что, несмотря на снижение числа субъектов малого предпринимательства улучшается эффективность их деятельности. В консолидированный бюджет Тувы за 2013 год поступили 280139 тыс. рублей от предпринимательской деятельности, что составляет 111,45% к уровню предыдущего года [2].

В малом и среднем бизнесе были задействованы в 2013 году 10,7% человек от общей численности численности работников всех предприятий и организаций региона.

Правительство Тувы уделяет должное внимание к поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства. В республике для развития малого и среднего бизнеса реализовываются республиканские целевые программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Тыва на 2013-2014 гг.», «Развитие инновационной деятельности в Республике Тыва на 2013-2014 гг.». В рамках этих программ в 2013 году поддержано 194 субъекта предпринимательства на общую сумму 103098 тыс. рублей, что составило 111,8 % к уровню 2012 года.

Малое предпринимательство может обеспечить массовую занятость населения и повлиять на положительное регулирование внешней миграции (выезд) трудовых ресурсов,

стимулировать повышение рождаемости, социально-экономическую и политическую стабилизацию.

Для дальнейшего развития малого предпринимательства в республике и обеспечения более высоких темпов его развития необходима системная государственная поддержка. Чем больше успешных предпринимателей и производств, тем богаче будет республика, тем больше шансов у каждого достойно жить и без страха смотреть на будущее. И только понимание роли малого предпринимательства, его всесторонняя совместная поддержка смогут помочь предпринимателю преодолеть трудности и обрести необходимую устойчивость.

Список использованной литературы:

1. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Под общей ред. проф. Г.Л.Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 231 с.
2. Официальный сайт Министерства экономики Республики Тыва - <http://www.mert.tuva.ru/directions/entrepreneurship/>

© Ш.Ч. Соян, А.О. Сырбыкай. 2014

УДК 334

Ю.В. Старцева, Доцент кафедры ЭФ-3 «Коммерция и маркетинговые исследования»
Московский Государственный Университет Приборостроения и Информатики
Г. Москва, Российская Федерация

МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В теории маркетинга существует отдельное направление «маркетинг в сфере розничной торговли». Необходимость постановки новых теоретических направлений было вызвано, прежде всего, спецификой этого рынка и резким обострением конкуренции среди участников розничной торговли. Основной проблемой предприятий, работающих на этом рынке, является проблема сбыта продукции. Потребители стали более разборчивыми и требовательными. Поэтому существует острая необходимость и целесообразность проведения работы по всем направлениям комплекса маркетинга на предприятиях сферы розничной торговли.

Маркетинг торговли охватывает деятельность на рынке торгово-посреднических услуг, связанных с оптовыми перекупщиками и розничной продажей товаров конечному потребителю. Особенности такой деятельности предопределены природой коммерческой службы, ее своевременностью, надежностью, доступностью [1].

Розничной торговлей является производственная деятельность по продаже товаров или услуг конечным потребителям для их личного некоммерческого использования. Целесообразно рассмотреть основные функции розничной торговли:

- за счет большого числа предприятий розничной торговли происходит удовлетворение потребности конечного покупателя по месту его жительства или работы, при этом, большие объемы поставок от поставщика делятся на мелкие порции товара, соответствующие желаниям и потребностям конечного покупателя;

- через розничную торговлю производитель получает информацию о спросе на товары, так как она является наиболее чувствительным индикатором регулирования объемов производства;

- через розничную торговлю происходит освоение новых рынков сбыта и продвижение новых продуктов;

- розничная торговля выполняет функции рекламы продукта производителя.

Торговый маркетинг - эффективный комплекс мер, направленных на развитие дистрибуции и продаж. Цена включает в себя финансовое, конкурентное стимулирование торговых посредников и собственного персонала. Маркетинг торговли продукцией включает формирование товарного ассортимента в соответствии со спросом покупателей. Эта организация торговых процессов, техническое обслуживание населения, предоставление информации потребителям и внутренней рекламы магазина, предоставление других коммерческих услуг [2]. Основными элементами комплекса маркетинга розничной торговли являются: ассортимент, ценовая политика, каналы распределения, коммуникационная политика, персонал, дизайн и т.д.

Основные задачи маркетинга в розничной торговле:

- управление продажами:

а) эффективное продвижение товаров в торговом предприятии;

б) привлечение внимания потребителей к новой продукции и специальным предложениям;

в) укрепление в сознании потребителей отличительных особенностей продукции и брендов;

г) позиционирование товара на основе психологических особенностей клиентов и факторов, контролируемых вниманием;

д) разработка программ продвижения определенных товаров;

- поддержание конкурентоспособности предприятия:

а) обеспечение более полного удовлетворения потребностей заказчиков;

б) увеличение числа лояльных компаний покупателей;

в) укрепление в сознании покупателей характерного образа магазина и ассортимента товаров;

д) создание условий, в которых посетители получают удовольствие от процесса покупки;

- совершенствование рекламно-коммуникационной политики:

а) разработка программы маркетинговых коммуникаций;

б) обеспечение клиентов необходимой информацией;

в) совершенствование форм и методов применения рекламы в местах продаж;

г) снижение продолжительность процесса решения о покупке;

- совершенствование технологических процессов в торговом предприятии:

а) организация контроля технологических процессов в коммерческом предприятии за счет оптимального планирования торгового зала и системы размещения оборудования;

б) более эффективное использование торговых площадей;

в) регулирование движения покупательских потоков в торговом зале;

г) обеспечение наличия продукции для клиентов в процессе отбора без участия консультантов;

д) организация распределения познавательных ресурсов во времени и пространстве торгового зала;

е) сокращение периода адаптации покупателей в торговом зале;

ж) создание атмосферы торгового зала, адекватного психологическому состоянию посетителей;

- управление поведением потребителей:

а) анализ и интерпретация факторов, влияющих на покупательское поведение различных групп населения;

- б) повышение уровня принятия решений покупателем непосредственно в магазине;
- в) увеличение времени покупателя в магазине, и числа тех, кто покупает;
- г) увеличение средней суммы покупки.

В зависимости от сферы применения торговые маркетинг может иметь специфические отраслевые особенности, которые необходимо учитывать при разработке комплекса маркетинга торговой компании [3].

Список использованной литературы:

1. Старцева Ю.В. «Реализация маркетингового управления в современных условиях ведения бизнеса в России» - Сборник научных трудов VIII международной научно-практической конференции «Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития» - ЦРНС, Новосибирск, 2013.

2. Жуликова О.В. «Концепция маркетинга как способ максимизации прибыли предприятия» - Вестник Московского государственного университета приборостроения и информатики. Серия: Социально-экономические науки. 2013. № 46.

3. Якушина Т.В., Айзатулин А.А. «Совершенствование комплекса маркетинга агентства недвижимости» - Сборник научных трудов научно-практической конференции «Актуальные проблемы приборостроения, информатики и социально-экономических наук» - М.: МГУПИ, 2013.

© Ю.В. Старцева, 2014

УДК 336

К.В.Сычева, студент 3 курса факультета экономики и финансов
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
Г.Ростов-на-Дону, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Для роста экономики необходимо развитие малого предпринимательства. Следовательно, кредитование малого бизнеса может стать не только инструментом поддержки предпринимательства, но и мощным стимулом для проведения социально значимых проектов, а также оружием для борьбы с бедностью.

Итоги 2013 года для рынка кредитования малого бизнеса удовлетворительные – объем выдач по итогам года прибавил более 16%, портфель – 15%, доля просроченной задолженности снизилась за год на 1,3%. Фактор сезонности играет важную роль на объем выданных кредитов. [2]

Несмотря на риски и наличие проблем, многие коммерческие банки в своей деятельности ориентируются на кредитование малого бизнеса.

Непрозрачность российского малого и среднего предпринимательства, по мнению банкиров, является одной из самых главных проблем кредитования малого бизнеса. Данная проблема состоит не столько в предоставлении недостоверной финансовой отчетности, сколько в реализации в видимых объемах наличных расчетов между малыми предприятиями. В данном случае банк не в состоянии проконтролировать способы погашения кредитов заемщика. Также кредитор не может взыскать сумму долга с расчетного счета заемщика, так как он, работая за наличный расчет, практически не осуществляет платежи через расчетные счета.[1, с.158]

Банки также ставят на одно из первых мест проблему залогового обеспечения. Нередко начинающие предприниматели или небольшие организации не могут предоставить залог. Иногда банки идут на риск и выдают необеспеченные кредиты. В некоторых случаях субъектам малого бизнеса приходится обращаться к «черному» рынку кредитования.

Следующая проблема связана с высокой степенью риска. Нередко банкам весьма трудно объективно оценить степень стабильности потенциального заемщика. Важное место здесь занимает и формирующийся бизнес, который является наиболее рискованным для кредиторов.

С точки зрения предпринимателей, выделяются такие проблемы, как высокая стоимость кредитов, слишком жесткие условия кредитования, большие сроки рассмотрения заявок, недоступность ресурсов, недостаточная государственная поддержка малого бизнеса.

Немаловажной проблемой является и то, что кредиты в российских банках выдаются на достаточно короткий срок. Как следствие предприятия вынуждены нередко перекредитовываться.

Однако стоит отметить, что несмотря на указанные выше проблемы, российские банки (особенно региональные) активно осваивают нишу, связанную с кредитованием малого и среднего бизнеса, осознавая перспективность кредитования малого бизнеса для укрепления своих конкурентных позиций. Например, ростовский региональный банк «Центр-инвест» активно предлагает следующие банковские продукты для малых предприятий: «Бизнес-кредит для женщин», «Start-up», «На уплату налогов», «На уплату таможенных платежей» и т.д.[3]

Совершенствование кредитования малого предпринимательства не может быть осуществлено без совершенствования политики банков, без развития соответствующей активности самих предпринимателей и без поддержки со стороны государства.

Один из путей поддержки малого бизнеса – Фонд содействия кредитованию малого бизнеса. При соблюдении ряда необходимых условий, малому предприятию предоставят поручительства Фонда. Также необходимо привлечение к принятию решений заинтересованных и социально-активных групп, а именно: включить в диалог удаленные в настоящее время от государства объединен , сделать участниками представителей экономической науки и экспертов, являющихся в настоящее время сторонними .

Для улучшения кредитования малого бизнеса необходимо достичь консенсуса по вопросам кредитно-денежной политики, а также фокусирование политики на стимулировании экономического роста. Это можно решить с помощью следующих мер: предложение дополнительной ликвидности с целевым использованием на кредиты реальному сектору, поэтапное снижение учетной ставки с целью повышения доступности ресурсов для конечных заемщиков, контроль инфляции с целью сделать предложение более долгосрочным. Усовершенствовать кредитование малого бизнеса можно и путем увеличения срока финансирования субъектов малого предпринимательства, расширения перечня видов деятельности, попадающих под льготное кредитование. Региональные фонды поддержки малого предпринимательства должны содействовать малым предприятиям в получении правительственных заказов и заключении контрактов с крупными предприятиями, осуществлять косвенную финансовую поддержку малых предприятий, направленную на привлечение инвестиций.

В заключение следует отметить, что эффективность работы по развитию и поддержке малого предпринимательства может быть достигнута только при системном и целенаправленном подходе, с применением комплексного программно-целевого обеспечения.

Список используемой литературы:

1. Рыбкина А.Г., Черемисина Н.В. Современные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 5. – С.157-160

2. МСБ Банк [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mspsbank.ru/files/14_10%20MSP_broshura_block2-10.pdf

3. Банк "Центр-Инвест" [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.centrinvest.ru/>

©К.В.Сычева, 2014

УДК 332.13

Л.А.Тертышная

Магистрант 1-го курса;

Е.А.Кобец, к.э.н. доцент

Институт управления экономических, экологических и социальных систем
Инженерно-технологическая академия Южного Федерального Университета
г. Таганрог, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА

В каждом регионе Российской Федерации есть свои плюсы и свои проблемные места. К плюсам, можно, отнести диверсифицированную экономику, мощный промышленный, сельскохозяйственный и транспортный комплекс.

Одним из основных конкурентных преимуществ Ростовской области являются земельные ресурсы и климатические условия, которые служат главной основой для развития агропромышленного комплекса.

Несмотря на сложности климатического характера, работники сельского хозяйства, добиваются поставленных целей. Но это результат, безусловно, эффективной работы ростовских властей и прежде всего, конечно, то население, которое работает в сельском хозяйстве.

Стоит упомянуть, что в области изготавливают более половины всех российских магистральных электропоездов и зерноуборочных комбайнов, активно развивается пищевая отрасль. Регион полностью газифицирован и энергодостаточен. Производство электроэнергии год от года растёт, а после ввода третьего и четвёртого блоков Ростовской АЭС энергообеспеченность региона станет ещё больше. Область уверенно занимает место в тройке лидеров по сбору зерна.

Аграрный комплекс предполагает собой систему взаимосвязанных отраслей промышленности и сельского хозяйства по производству, переработке, хранению и реализации сельскохозяйственной продукции. Благоприятные природно-климатические условия, уникальное транзитное положение в транспортной сети страны способствовали капитализации в Ростовской области значительного потенциала в агропромышленном комплексе и превращению ее в житницу России. Более того, в Южном Федеральном Округе с его развитым аграрным сектором экономики, аграрный комплекс Ростовской области занимает ведущее место по производству отдельных видов продукции [1].

Для сельскохозяйственного комплекса Донского края в целом характерно опережающее развитие производства продукции сельского хозяйства по сравнению с ее переработкой.

В сельском хозяйстве занято около 14 процентов всего занятого населения в экономике Ростовской области. В то же время в данном секторе наблюдается существенный отток трудовых ресурсов. С 2006 года, численность трудовых ресурсов, в сельском хозяйстве сократилось на 54,4 тыс. человек.

Отток трудовых ресурсов из сектора сельского хозяйства связан с проблемами социального и экономического характера, которые присущи сельским районам, среди которых необходимо выделить следующие:

заработная плата в сельском хозяйстве характеризуется одним из самых низких значений в экономике Ростовской области;

отсутствие в сельской местности альтернативной занятости;

низкий уровень развития социальной и инженерной инфраструктуры (низкая обеспеченность услугами системы образования и здравоохранения, культурно-досуговыми учреждениями, централизованным водоснабжением и канализацией, низкий уровень газификации);

сокращение производства при одновременном росте производительности труда объективно обусловили снижение потребности в трудовых ресурсах в сельском хозяйстве.

Более 60 процентов валовой продукции сельского хозяйства Ростовской области производится в секторе растениеводства. В регионе возделывается около сотни видов сельскохозяйственных культур. Первостепенное значение в структуре растениеводства имеет зерновое хозяйство – под зерновыми культурами занято около пятидесяти процентов пашни, используемой в сельскохозяйственном обороте. Главная зерновая культура – озимая пшеница. Широко распространены посевы проса, гречихи, кукурузы, риса, ячменя и других крупяных культур. Ведущей технической культурой является подсолнечник. На промышленной основе организовано садоводство и виноградарство, значительно пострадавшее за последнее время.

Среди проблем, сдерживающих рост продуктивности сельскохозяйственных культур, необходимо назвать следующие:

неудовлетворительная селекционная работа научно-исследовательских институтов и хозяйств;

снижение плодородия почв вследствие недостаточного внесения органических и минеральных удобрений;

низкие темпы внедрения современных агротехнологий.

Основной причиной сложившейся ситуации и, одновременно, фактором, определяющим решаемость перечисленных выше проблем, является неустойчивое финансовое положение значительной части сельхозпроизводителей, в том числе в результате диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и других отраслей экономики [2].

В настоящее время отмечаются процессы усиления деградации почв такие как вторичное засоление, подтопление, опустынивание. В результате водной и ветровой эрозии из оборота выводятся пахотные земли, увеличиваются площади с солонцовыми почвами, на которых ограничивается сельскохозяйственное производство. Сокращается пространство орошаемых земель, что ведет к сокращению объемов производства ряда поливных сельскохозяйственных культур. В целях предотвращения ухудшения экологической и экономической обстановки в отрасли необходимо остановить процессы деградации почв и сохранить потенциал орошаемого земледелия.

Понятно, что ключ к решению этих и множества других проблем – это дальнейший рост экономики региона, создание качественных рабочих мест, формирование условий для стабильного развития всех основных отраслей. В целом это может помочь региону, возобновить статус социально-экономического лидера Юга России. У Ростовской области

для этого есть весь потенциал. В этой связи можно назвать, несколько ключевых направлений [3].

Для развития качественного аграрного потенциала, можно выделить несколько важных задач. Нужно вводить современные технологии и инновации для производства пищевых продуктов, создавать современные организации по переработке продукции на уровне мировых стандартов – вот так, как это делают некоторые производители. Крайне важно, что внедрение современных технологий повышает экспортный потенциал региона. И для создания высокотехнологичных предприятий нужно выходить на эффективные схемы партнёрства федеральных и региональных финансовых институтов, активнее привлекать частных инвесторов.

Список использованной литературы:

1. Данные официального сайта Президента России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://news.kremlin.ru/news/19063> (дата обращения 06.04.14).
2. Данные официального портала Правительства Ростовской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=85416#g3> (дата обращения 06.04.14).
3. Данные официального сайта Министерства экономического развития ростовской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mineconomikiro.ru/m53.php> (дата обращения 06.04.14).

© Л.А. Тертышная, Е.А. Кобец, 2014

УДК 331

Ю.С. Тимофеева

студентка 3 курса института экономики, финансов и бизнеса

Башкирский государственный университет

Г. Уфа, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент Галимова Гузалия Абкадировна

ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РФ

Далеко не секрет, что все люди пекутся о своей старости и пытаются каким-то образом себя обеспечить, чтобы не остаться без средств к существованию в нетрудоспособном возрасте. Также многие люди хотят себя подстраховать на тот случай, если производственная травма или несчастный случай вдруг лишат человека трудоспособности или даже жизни. На протяжении многих лет единственным гарантированным источником дохода после ухода на заслуженный отдых по достижению пенсионного возраста, либо вследствие потери трудоспособности были государственные пенсионные выплаты. Таким образом, все средства аккумулировались на государственных счетах и затем перераспределялись[4]. В настоящий момент на финансовом рынке появляются новые участники - пенсионные фонды, которые далеко не обязательно являются государственными учреждениями. Их цель - накопление капитала посредством пенсионных отчислений тех людей, которые заинтересованы в своем благосостоянии после активной занятости. Сейчас, во время попытки восстановления российской экономики, пенсия не может обеспечить хотя бы минимальные потребности человека, к тому же существует проблема невыплаты пенсий. Действующая в данный момент пенсионная

система не создает стимула для больших заработков, так как это не находит ни какого отражения при исчислении будущей пенсии. Все это свидетельствует о глубоком кризисе сложившейся системы государственного пенсионного обеспечения и необходимости ее коренного реформирования.

Пенсионный фонд своими средствами обеспечивает выплату ежемесячных пособий, пенсий людям которые в силу определенных обстоятельств не могут обеспечить свое проживание, в том числе пенсионеров. Так, средства расходуются на выплаты государственных пенсий, пенсий инвалидам, военным, компенсации пенсионерам, пособий для детей в возрасте от 1,5 до 6 лет и на многие другие социальные цели[3]. Таким образом, определяется его важное социальное значение.

Пенсионный фонд РФ должен обеспечивать сбор страховых взносов, необходимых для финансирования выплат государственных пенсий, полнее используя в этих целях данные ему права, так, как начиная с 1995 года, доходов Пенсионного фонда от страховых взносов не хватает для обеспечения его расходов и для выплаты пенсий требуются дотации из федерального бюджета. Выплачиваемые пенсионные пособия все меньше отвечают своему социально-экономическому значению - обеспечивать достойный уровень жизни людям, не имеющим трудовых доходов. Таким образом, можно сделать вывод, что выполнение социальных целей государства является основной задачей Пенсионного фонда РФ, и что такая задача только ему под силу, так как бюджет Российской Федерации не справляется даже с собственными задачами и переложение такой задачи на его плечи оказалось бы непосильной ношей для него.

Состояние пенсионной системы России на данный момент оценивается экспертами как нестабильное.

К проблемным аспектам развития обязательного пенсионного страхования относится низкая доходность по средствам, как оставшимся в Пенсионном фонде, так и переданным управляющим компаниям, составляющая 4% годовых. Причем негосударственные пенсионные фонды предоставляют доходность от 4 до 17%. В настоящее время уровень инфляции "перекрывает" уровень доходности[2].

По оценкам Министерства финансов РФ, уже к 2015 году пенсионная система России будет переживать серьезнейший кризис, связанный с уравниванием численности работающего и неработающего населения. К тому времени даже для поддержания сегодняшнего уровня пенсий государству придется привлекать дополнительные средства в размере 2% ВВП[3, 210с.].

Повысить пенсионный возраст и стимулировать работать пенсионеров можно только в том случае, если пообещать им более высокую пенсию. С точки зрения экономической эффективности, эти изменения были бы вполне оправданы. Для Пенсионного фонда это реальная возможность решить проблемы бюджетного дефицита. Но в нашей стране подобные меры невозможны по двум причинам: во-первых, они непопулярны среди населения с социально-политической точки зрения; во-вторых, в тех странах, где порог пенсионного возраста выше, чем в России, совсем другие стандарты медицинского обслуживания и уровень жизни, в целом, гораздо выше. В российских условиях реализовать эту меру можно только в совокупности с весьма существенным пакетом экономических реформ. Но в связи с тем, что реформы в стране продвигаются достаточно медленно, осуществить предложенные изменения вряд ли удастся.

Для повышения финансовой устойчивости Пенсионного фонда предлагается провести ряд дополнительных мероприятий:

- повысить собираемость пенсионных взносов, главным образом за счет расширения базы плательщиков и значительного повышения доли отчислений, уплачиваемой непосредственно работником;

- оптимизировать технику доставки пенсий, используя современные технологии, что должно привести к ускорению оборачиваемости пенсионных средств, уменьшению задержек с выплатой пенсий, сокращению расходов на доставку;

- уменьшить количество управлений ПФ во всех регионах РФ для «прозрачности» доходов и расходов ПФ РФ.

Также, по моему мнению, необходимо провести серию комплексных расчетов и дополнительных исследований вариантов дальнейшего реформирования пенсионной системы и по их результатам пересмотреть основные параметры переходного периода – его начало и окончание, последовательность дальнейших шагов, ставки отчислений, направляемых на финансирование накопительных пенсий и при разработке законодательных актов основываться на результатах этих исследований.

Список использованной литературы:

- 1) Закон "О трудовых пенсиях в РФ" от 17.12.01. №173-ФЗ.
- 2) Листопадов, В. Государство спешит залезть в карманы к пенсионерам //В.Листопадов//Вопросы экономики, 2010. - №5. – с.7-8.
- 3) Александров Д.Г. Пенсионная система в России: состояние, проблемы, перспективы, СПб.: СПбГУЭФ, 2010. – 404 с.
- 4) Официальный сайт Пенсионного Фонда РФ: <http://www.pfrf.ru/>

© Ю.С.Тимофеева, 2014

УДК 336

Э.Т. Гляубаева, студентка 4 курса ИНЭФБ
Башкирский государственный университет
Г.Уфа, Российская Федерация
Научный руководитель – И.Б. Говако, к.э.н., доцент
Башкирский государственный университет
Г.Уфа, Российская Федерация

УСН КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ

Упрощенная система налогообложения направлена на облегчение жизнедеятельности малого бизнеса, снижение налогового бремени для ее развития, смягчение учетного процесса. Однако возникают некоторые спорные моменты, возникающие в связи с применением этого специального налогового режима.

Упрощенная система налогообложения за последние годы стала наиболее привлекательным налоговым режимом для предприятий и организаций малого предпринимательства. Переход на УСН носит добровольный характер, но не каждое малое предприятие может применять этот специальный налоговый режим.

В качестве основного преимущества УСН можно привести тот факт, что количество уплачиваемых налогов значительно меньше. Вместо четырех налогов рассчитывается только один, при этом расчет единого налога достаточно прост. Из этого преимущества вытекает и еще одно: субъекту, применяющему «упрощенку», нужно представлять в органы налоговой службы не четыре налоговых декларации, а только одну.

Очевидным преимуществом УСН является возможность выбора объекта налогообложения. Упрощенная система налогообложения - единственный налоговый

режим в налоговом законодательстве России, при применении которого налогоплательщик сам решает, как он будет уплачивать налог: с полученного дохода или с разницы между полученными доходами и понесенными расходами.

Решение о применении специального налогового режима должно быть подтверждено результатом сопоставления основных преимуществ и потенциальных потерь от применения УСН. При этом, как показал анализ, преимущества от применения УСН в большинстве случаев преобладают.

Как любой налоговый режим, несмотря на внушительный список преимуществ, упрощенная система налогообложения имеет, безусловно, и недостатки. Во-первых, далеко не каждый хозяйствующий субъект может перейти на упрощенную систему налогообложения. Законодательством наложены достаточно жесткие ограничения. Во-вторых, невозможность открытия представительств или филиалов. В-третьих, отсутствие возможности в течение отчетного периода по собственной инициативе отказаться от использования УСН. А также одним из главных недостатков применения УСН в сравнении с общим режимом, является возможность потери клиентов-плательщиков НДС.

Однако необходимо отметить, что на протяжении последних лет, с момента введения специального налогового режима, неизменно растет популярность применения УСН в Российской Федерации (табл. 1).

Таблица 1

Количество налогоплательщиков, применяющих специальный налоговый режим в виде УСН (по состоянию на 1 января года) в РФ

Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по налогу УСН(ед./чел.)	На начало 2011		На начало 2012		На начало 2013	
	Организации	ИП	Организации	ИП	Организации	ИП
	1 051 158	1 136 248	1 134 585	1 200 130	1 210 374	1 217 099
В % к предыдущему году	100	100	107,9	105,6	106,7	101,4

По данным Федеральной налоговой службы РФ на 1 января 2013 г. по налогу, уплачиваемому при применении УСН, отчиталось 1210374 предприятий, что на 6,7 процентов больше чем по итогам 2011 года. Кроме того, УСН в большей степени применили индивидуальные предприниматели. По данным статистики, на начало 2011 года УСН применяло – 1136248 индивидуальных предпринимателей, а на начало 2013 года – 1217099, прирост- 7,1 %.

В целом, впечатляющий рост популярности применения УСН является результатом общей совокупности государственных мер предпринятых в области совершенствования специальных налоговых режимов, позволивших значительно сократить налоговую нагрузку на предприятия малого бизнеса.

На сегодняшний день организации перешедшие на «упрощенку», в отличие от фирм, находящиеся на общем режиме налогообложения, платят значительно меньше налогов, тратят меньше времени на оформление бухгалтерской и налоговой отчетности и в целом рассматривают упрощенный режим налогообложения как более выгодной.

Таким образом, исходя из приведенных выше данных, можно сделать вывод о существенно возросшей за последние годы социальной значимости специальных режимов, предназначенных для малого бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 24.07.2002 № 104-ФЗ // Статья 346.11 «Упрощенная система налогообложения».
2. Семенов В.А. Анализ действующей системы налогообложения малого бизнеса// Аудит и финансовый анализ. -2010. - № 4.
3. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: www.nalog.ru

© Э.Т.Тляубаева, 2014

УДК 336.131

И.И. Топилина

к.п.н., доцент кафедры художественного образования
ФГБОУ ВПО Таганрогский государственный педагогический институт
имени А.П. Чехова
г. Таганрог, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И РЫНОЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СИСТЕМУ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

В начале XXI в. высшее образование, как фактор, способствующий экономическому развитию стран, показало почти семикратный рост числа студентов. К 2010 г. в мире их число достигло 120 млн. человек, а к 2020 г., по мнению ученых, оно может достигнуть 130-140 млн. человек [1]. За последние пятнадцать лет в России число студентов увеличилось почти в три раза [1, 3]. Вместе с тем актуализировались вопросы конкурентоспособности вузов и востребованности их выпускников. Многие вузы по-прежнему ориентируются на традиционную модель образования. Частично это объясняется тем, что ситуация на рынке образовательных услуг отличается от промышленных компаний, т. к. сфера образования представлена преимущественно некоммерческими организациями, и получение прибыли для них не является главной задачей. Вузы не спешат принимать концепцию маркетинга и медленно приходят к необходимости использования ее принципов и инструментов. Это характеризует ситуацию развития высшего образования не только в России, но и за рубежом. По мнению М. Киннелла и Д. Макдугалла, вузы в основном опираются на существующие традиции, и чувствуют себя увереннее при стабильном государственном финансировании [2]. Однако, в современных условиях они подобны предприятиям, которые могут обанкротиться, если не будут учитывать изменения, происходящие в окружающей среде. [2]. В перспективе вузы будут все чаще конкурировать друг с другом, стремясь привлечь студентов [3]; и в финансировании своей деятельности они все более будут зависеть от дифференциации и качества предлагаемых ими образовательных продуктов и услуг.

В России расходы консолидированного бюджета по разделу «Образование» за последние 10 лет увеличились примерно в десять раз - с 112,6 в «докризисном» 1997 году и 147,6 млрд. рублей в «посткризисном» 1999 году и до 1342,3 млрд. рублей в 2007 году. В 2009 году консолидированный бюджет расходов на образование был запланирован в сумме 1 691,9 млрд. рублей. [1, 4] Нужно отметить, что эти данные

характеризуют период, предшествовавший кризису, и еще не в полной мере учитывают глубину демографической и экономической ситуации в России.

Инвестиции в систему высшего образования в нашей стране в течение ряда десятилетий осуществлялись в условиях административной системы. Государство было главным заказчиком, источником финансирования и единственным потребителем подготовленных вузами кадров. Все это предполагало централизованное управление образованием, главная задача была в подготовке специалистов для экономики, основанной на массовом производстве. На основе штатно-номенклатурного метода государство само определяло количество вузовских выпускников. Сейчас подготовка квалифицированных кадров, в ситуации конкуренции вузов на рынке образовательных услуг, переживает существенные изменения: отказ от государственной монополии в области образования, развитие коммерческого обучения, расширение рынка образовательных услуг, который наряду рынком труда воздействует на сферу образования. В последние десятилетия, в условиях рыночной экономики наметилась интеграция науки, образования и бизнеса, что объективно необходимо и продиктовано реальностью. Идет поиск плодотворного сотрудничества вузов с технопарками, бизнес инкубаторами; с научными центрами, разрабатывающими прогрессивные технологии производства, с бизнесом, готовым вкладывать свои средства в подготовку выпускников по конкретным специальностям. При участии местных административных властей, на базе помещений университетов организуются бизнес-школы и бизнес-центры, которые оснащаются необходимым оборудованием, высококвалифицированными кадрами, средствами связи, информационными и другими ресурсами. Эти услуги полностью нельзя отнести к образовательным, однако, они обеспечивают вузам дополнительный доход, который используется для дальнейшего развития образовательных услуг, помогает вузам развивать современные научные направления, позволяет корректировать компетенции выпускников, в соответствии с требованиями рынка труда, а если необходимо, то и конкретного работодателя.

В тоже время, в условиях экономического кризиса и демографического спада, сокращения государственного финансирования не все российские вузы могут рассчитывать на необходимое количество студентов и на достаточное финансирование. Привлечение дополнительных ресурсов под силу лишь крупному вузу. Поэтому при разработке стратегии своего развития, вузу необходимо опираться на сбалансированное использование средств, поступающих из разных источников, которые обеспечат ему развитие в условиях стремительного прироста новых знаний и технологий. Маркетинг в условиях рынка помогает образовательным учреждениям привлекать ресурсы и обращать их в соответствующие программы, развитие научных идей и эффективно продвигать их в различные сегменты рынка.

Список использованной литературы:

1. Экономика и структура российской системы образования. Информационно-аналитический обзор российского союза ректоров. Декабрь 2009 г.: <http://www.agtu.ru/etc/obzor> (дата обращения: 12.02.2014).
2. Kinnell M., MacDougal J. Marketing in the Not-for-Profit Sector, Butterworth Heinemann, 1997.
3. Sargent V. Back to school. Marketing Business, March, 1993.

© И.И. Топилина, 2014

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ДОВЕРИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В настоящее время доверительные отношения играют ведущую роль в развитии экономических и социальных процессов постиндустриального общества. Очевидно, что для развития экономики современной России необходим не столько подъем нанотехнологий и наращивание технических ресурсов, сколько укрепление доверия как основы социального капитала. В связи с этим измерение уровня доверия как одного из индикаторов запаса социального капитала в отечественной экономике является актуальной задачей.

Институциональное доверие обеспечивает социальную стабильность высокоорганизованного общества.

Доверие индивидов к социальным институтам, их представителям, институциональным практикам и процедурам осуществляется посредством института семьи и брака, политических институтов, экономических институтов, институтов образования, институтов религии.

Высокое институциональное доверие способствует социально-политической активности граждан страны. Низкое институциональное доверие может привести к значительному социальному напряжению в обществе.

Результаты исследований ученых в области институционального доверия показали [1]:

- низкий уровень доверия россиян политическим партиям, прессе, полиции, местным органам власти;
- средний уровень доверия к системе правосудия, крупному бизнесу, профсоюзам;
- высокий уровень доверия к общественным и международным организациям, церкви, образовательным учреждениям.

В современном обществе наблюдается определенная тенденция снижения уровня институционального доверия. Многие россияне не доверяют или не вполне доверяют основным социальным институтам - институтам государственной власти и управления.

Результаты исследования аналитического центра Юрия Левады [2] определяют тенденцию развития институционального доверия в направлении трех составных – президента, церкви и армии, шкала доверия которых оценивается наиболее высоко (таблица 1).

Таблица 1

Результаты всероссийского опроса общественного мнения, посвященного доверию
россиян к институтам власти и общества

В какой мере, на ваш взгляд, заслуживают доверие?	вполне заслуживает			не вполне заслуживает			совсем не заслуживает		
	2007	2010	2013	2007	2010	2013	2007	2010	2013
1. Президент России	64	67	55	23	23	30	7	4	12
2. Церковь, религиозные	42	55	48	17	23	25	12	5	10

организации									
3. Армия	31	38	43	30	32	34	20	16	13
4. Правительство России	19	34	30	40	39	39	26	14	25
5. Местные (городские, районные) органы власти	16	17	27	31	44	42	41	26	26
6. Государственная Дума	13	21	25	41	46	44	33	21	26
7. СМИ	27	27	24	35	50	50	14	16	19
8. Суды	17	18	21	28	39	44	27	24	22
9. Профсоюзы	9	13	18	21	28	34	28	36	26
10. Полиция	12	16	18	35	41	46	38	33	27
11. Политические партии	7	10	12	27	40	46	36	33	33

Наблюдается тенденция снижения институционального доверия к политическим партиям, полиции, местным органам власти и профсоюзам, что объясняется недостаточным уровнем развития гражданского сознания населения.

Согласно проведенному опросу на уровень доверия федеральному и местному правительству влияют два основных фактора – уровень жизни и регион проживания респондента [3].

Уровень доверия правительствам тем выше, чем выше уровень жизни респондента.

Уровни доверия федеральному и местному правительству варьируются в различных регионах России. Самый низкий уровень доверия по отношению к властям выявлен в Северо-Западном федеральном округе, а самый высокий уровень доверия по отношению к местным властям - в Уральском федеральном округе. Также отмечен высокий уровень доверия по отношению к федеральным властям в Дальневосточном федеральном округе. Заметна определенная тенденция в отношении дифференциации доверия институтам власти в зависимости от региона проживания: более удаленные регионы доверяют государственной власти сильнее, чем центральные регионы.

Таким образом, можно сделать следующие выводы о характеристиках институционального доверия в современном российском обществе [3]:

- уровень доверия к институтам государственной власти и управления находится на низком уровне;
- уровень доверия к отдельным властным институтам имеет тенденцию быть обратно пропорциональным степени близости этой власти к рядовому гражданину;
- уровень институционального доверия социальным институтам выше у людей с более низким человеческим капиталом. Люди с высоким уровнем образования более критично относятся к социальным институтам, их представителям, институциональным практикам и процедурам.

Список использованной литературы:

1. Татарко, А. Н. Психологические исследования социального капитала в современной России [Электронный ресурс] / А. Н. Татарко. – Режим доступа <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/151763/html>. – Загл. с экрана. (17.02.14)

2. Исследование Левада-Центра: Доверие россиян институтам власти и общества в 2013 году. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2013/10/08/6297>. – Загл. с экрана. (26.03.14)

3. Сасаки, М. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России / М. Сасаки, В. А. Давыденко, Ю. В. Латов, Г. С. Ромашкин, Н. В. Латова // Журнал институциональных исследований. – 2009. - № 1. – С. 20 – 35.

© К.С. Тураева, 2014

УДК 69.003

З.Р. Тускаева, доц. к. э. н. каф. «Строительное производство»
Северо-Кавказский горно - металлургический институт (ГТУ),
г. Владикавказ, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

Рынок строительной техники находится на стадии становления и пока не отвечает запросам основных его участников – строительных организаций и ремонтно-технических предприятий. Он не выполняет одну из важнейших задач - целенаправленно свести вместе всех желающих купить и продать подержанные машины, обеспечить экономический паритет продавцов и покупателей, заключение сделок на честных и взаимоприемлемых условиях.

Рынок техники непрозрачен. Покупатели получают не всю необходимую информацию о других продавцах аналогичных машин, их ценах и условиях продажи. Не уверены покупатели, что их цены объективно отражают реальную стоимость машины. На рынке подержанной техники они к тому же не могут получить достаточно правдивую информацию о числе и прежних владельцах машины, об условиях, в которых она эксплуатировалась, о фактической наработке, качестве выполненного ремонта, техническом состоянии, остаточном ресурсе и др. [2, с. 90].

Производители многих важных видов и типоразмеров строительной техники (экскаваторов, бульдозеров, башенных и стреловых кранов) являются монополистами федерального уровня. Однако надо отметить, что конкуренция со стороны зарубежных производителей машин резко возросла за последние десятилетия.

Что касается региональных продавцов (заводских и независимых дистрибьюторов и дилеров), то по ряду видов техники, как отечественной, так и зарубежной, они являются монополистами в зоне своей деятельности. Монополистами на местных и региональных рынках ряда услуг и другой продукции являются и ремонтно-технические предприятия.

В последние годы активизировался рынок новой строительной техники. Немало предприятий материально-технического снабжения и ремонтно-технического обслуживания являются официальными дилерами заводов по производству строительной техники.

Слабым местом в деятельности отечественных дилеров является то, что их функции ограничиваются в лучшем случае только предпродажной подготовкой, реализацией и обслуживанием новой техники в гарантийный период. За пределами же гарантийного срока проданные машины остаются без должного технического сопровождения, хотя многие дилеры имеют необходимую для этого производственную базу. Так обстоят дела с продвижением новой строительной техники от завода-изготовителя до конечного потребителя и ее послепродажного технического сервиса.

Что касается торговли подержанной строительной техникой, то ее объемы значительно меньше объемов продаж новых машин. В регионах встречаются лишь единичные случаи скупки подержанной техники с целью повторной продажи после ремонта.

Вторичный рынок строительной техники находится на стадии становления и пока не отвечает запросам основных его участников – строительных организаций и ремонтно-технических предприятий (РТП).

Вместе с тем потребность в цивилизованном рынке как новой, так и подержанной строительной техники и услуг по ее восстановлению нарастает. Продиктовано это следующими обстоятельствами.

Во-первых, в строительных организациях и базах механизации скопилось много неработоспособных машин.

Во-вторых, многие ремонтно-технические предприятия, специализированные по ремонту строительной техники, сохранили достаточный потенциал, но используется он незначительно. Таким предприятиям выгодно самостоятельно или через посреднические структуры скупать строительную технику с целью восстановления ее потребительских свойств и последующей продажи.

В-третьих, постепенно усиливается расслоение производителей строительной продукции по экономическому положению. Это приведет к тому, что высокорентабельные по экономическому положению организации будут приобретать новую технику и эксплуатировать ее относительно короткий срок, а затем продавать менее состоятельным организациям по значительно меньшей цене, чем у новой машины. Те же, в свою очередь, после определенного срока будут продавать подержанные машины еще менее состоятельным производителям строительной продукции и по еще более низкой цене и т.д. Сделки купли-продажи будут совершаться напрямую или через посредников (дилеров, ремпредприятий и др.).

Таким образом, начинается движение техники от одной группы производителей строительной продукции к другой, то есть начнут функционировать три взаимосвязанных рынка: рынок новых машин (первичный), рынок подержанных машин (вторичный), рынок услуг по восстановлению техники.

После выхода вторичного рынка техники на стабильный режим функционирования его емкость, предположительно, должна стать существенно выше емкости рынка новых строительных машин. Опираясь на практику стран со сложившимся рынком подержанных машин, есть основание думать, что на каждую проданную новую машину будет продаваться не менее двух-трех, а возможно, и больше подержанных машин. Таким образом, развитие рынка подержанных машин – стратегическая задача, которая по важности не только не уступает, но и превосходит задачу развития рынка новой строительной техники.

Россия пока не имеет полноценного опыта организации вторичного рынка строительной техники в современном его понимании. В строительном комплексе страны нет четко структурированной и прошедшей серьезную проверку на практике системы скупки, восстановления и реализации подержанной техники. Не разработаны необходимые организационно-экономические механизмы и правовая база по созданию такой системы. Имеются лишь отдельные, зачастую противоречивые рекомендации общего характера по решению некоторых вопросов.

В создавшихся условиях необходимо разработать организационную структуру рынка строительной техники, которая позволит целенаправленно систематизировать вопросы связанные с его функционированием. В каждом регионе предлагается создать единый рынок новой техники, подержанной техники и ремонтно-технических услуг, что обеспечит максимальный экономический и организационно-управленческий эффект. Типовая блок-модель организационной структуры такого рынка представлена на рис. 1.

Функции регионального дистрибьютора (генерального дилера) заводов строительной техники может выполнить наиболее крупное, хорошо технически оснащенное и занимающее удобное для производителей и потребителей техники географическое положение (областной центр, железнодорожный узел) ремонтное или снабженческое предприятие в регионе, совмещающее оптовые закупки новой техники со скупкой, восстановлением и продажей поддержанной техники.

Функции дилеров на территории одного или нескольких соседних районов могут выполнять наиболее технически оснащенные периферийные ремонтно-технические и снабженческие предприятия, занимающиеся мелкооптовой и розничной торговлей новой техникой, выкупая ее у регионального дистрибьютора или непосредственно у заводов, а также восстановлением и продажей поддержанной техники.

Важным инфраструктурным субъектом регионального рынка строительной техники может стать независимое агентство экономических исследований. Чтобы обеспечить юридическую и экономическую независимость агентства от прямых и косвенных участников рынка оно должно быть организовано при администрации субъекта федерации (области, края, республики) или в его составе.

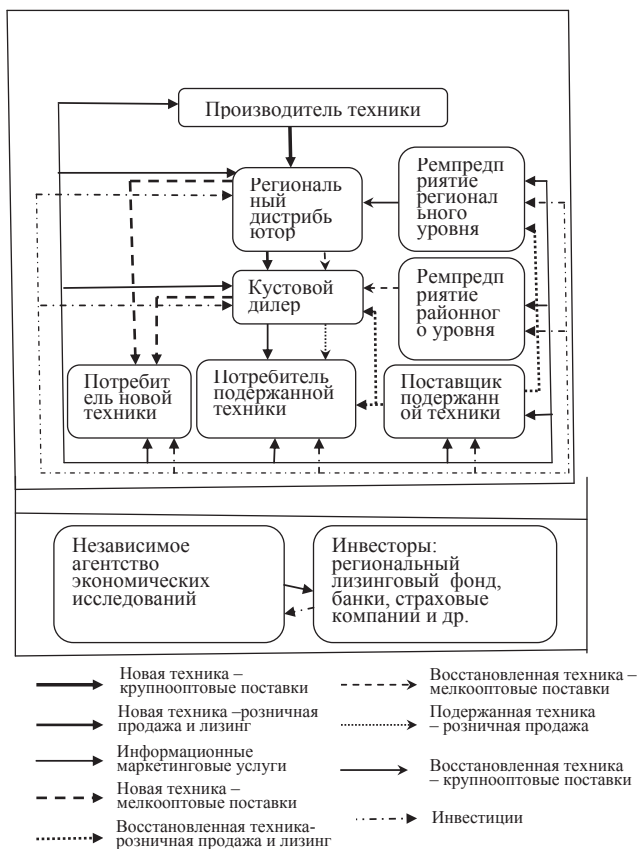


Рис. 1. Организационная структура единого рынка строительной техники и ремонтно-технических услуг на региональном уровне.

Агентство безусловно рекомендуется укомплектовывать высококвалифицированными специалистами, которые пользуясь легальными методами, могут собирать, анализировать и систематизировать информацию о финансовом состоянии и ценах на предлагаемую к продаже техники, об общей ценовой конъюнктуре и тенденциях на рынке и т.п. По заявкам за определенную плату агентство может предоставлять участникам рынка необходимые сведения.

Еще одно направление деятельности регионального агентства экономических исследований - маркетинговые и консалтинговые услуги, в том числе – объективная оценка рыночной стоимости новой и подержанной техники. С этой целью в его составе может быть создана группа независимых оценщиков, в которую должны входить не только специалисты, хорошо разбирающиеся в технике, но и квалифицированные маркетологи, знакомы с особенностями рынка строительной техники данного региона. производства.

Создание таких структур особенно необходимо в условиях современной экономической ситуации в России. Целенаправленная политика по созданию организационной структуры рынка и ее налаживании позволит решить серьезные проблемы, связанные с решением вопроса о оснащенности строительного комплекса техникой. А проблема эта стоит достаточно остро, требуя изыскания различных финансовых источников и организационных возможностей.

Список использованной литературы:

1. Панкратов Е.П., Панкратов О.Е. О состоянии и обновлении производственно–технического потенциала строительного комплекса. – М. «Экономика строительства», №5, 2005.
2. Тускаева З.Р. Управление техническим потенциалом в строительстве. – Владикавказ, «Терек», 2013, 212с.
3. Хадонов З.М. Организация, планирование и управление строительным производством. – Москва, Издательство АСВ, 2010, с.559.

© З.Р. Тускаева, 2014

УДК 332.1

Л.Р.Уматкулова

Студент 5 курса ИНЭФБ, БашГУ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ РЕЙТИНГОВЫХ ЗНАЧЕНИЙ В РЕГИОНАХ ПФО

В настоящее время инвестиции играют большую роль в развитии региональной экономики. Чем больше инвестиционных вложений в регион, тем лучше становится его социально - экономическое состояние, а это в свою очередь делает регион привлекательным с точки зрения привлечения инвестиций. Одним из факторов, задающим инвестиционный процесс в регионе, является законодательство в этой области. Значительным плюсом в экономическом развитии региона является наличие в региональном законодательстве льгот для инвесторов. Возникает вопрос, все ли регионы равны в оказании данных видов поддержки, эффективно ли инвестиционное законодательство, т.е. помогают ли предлагаемые программы, льготы привлекать как

можно больше инвестиционных вложений? Таким образом, эффективность инвестиционного законодательства проверялась с помощью выдвигаемых гипотез: Н0: Если рейтинг законодательства соответствует значительным объемам инвестиций в регион (подтверждает); Н1: В других случаях (противоречит). Объектом исследования стал Приволжский Федеральный округ (ПФО), за исключением Пермского края, в связи с отсутствием данных. Изучив инвестиционную законодательную базу регионов ПФО, были выбраны 11 нормативно-правовых актов, [1] подтверждающих наличие льгот, которые чаще всего встречаются в региональном законодательстве. По выбранным льготам был составлен рейтинг, исходя из количественного соотношения числа действующих программ по регионам, на территории ПФО в 2009-2013г.[2] Так же проведен кластерный анализ необходимый для объединения регионов в группы, схожие по инвестиционной законодательной базе, с помощью метода k-средних, в специализированном программном обеспечении STATISTICA. В ходе анализа, изначально предполагалось соотнесение объектов на заранее определенные три класса: с высокой, средней и низкой уровнями законодательной базы. Дисперсионный анализ показал значимое различие между кластерами ($0,000043 < 0.05$). Таким образом, в первый кластер, с низким уровнем нормативно-правовой базой, вошли Самарская, Пензенская, Оренбургская и Нижегородская области, Республики Татарстан, Мордовия, Марий Эл. Во второй кластер, со средним уровнем нормативно-правовой базы, вошли Удмуртская Республика, Кировская и Ульяновская области. В третий кластер, с высоким уровнем нормативно-правовой базы вошли Саратовская область, Чувашская Республика и Республика Башкортостан. Проведенный анализ законодательства сравнивался с действительным объемом инвестиции в 2013 году.[3]

В результате были получены следующие выводы, оформленные в виде таблицы (Табл.1).

Табл.1 Сравнительный анализ рейтинговых значений регионов ПФО

Регион	Объем инвестиций (тыс. руб.)	Кол-во «+»	Кол-во «-»	Рейтинг по объему инвестиций	Рейтинг по закон-ву	Гипотеза
Республика Татарстан	461 643 334	6	5	1	4	Н1
Республика Башкортостан	246 969 220	8	3	2	2	Н0
Нижегородская область	246 075 816	5	6	3	5	Н1
Самарская область	236 699 219	6	5	4	4	Н0
Оренбургская область	144 311 346	7	4	5	3	Н1
Саратовская область	112 499 625	8	3	6	2	Н1
Ульяновская область	68 496 234	2	9	7	8	Н0
Пензенская область	66 537 780	5	6	8	5	Н1
Удмуртская	57 103 193	3	8	9	7	Н1

Республика						
Чувашская Республика	50 738 239	9	2	10	1	Н1
Кировская область	48 394 730	4	7	11	6	Н1
Республика Мордовия	44 501 200	6	5	12	4	Н1
Республика Марий Эл	40 581 985	7	4	13	3	Н1

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы: всего лишь в трех регионах законодательная база действительно способствует привлечению инвестиций, то есть работает гипотеза Н0; в остальных случаях законодательство играет незначительную роль, принимается гипотеза Н1, скорей всего учитываются другие факторы, не включенные в данный анализ.

Список использованной литературы:

- 1.Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Башкортостан, режим доступа: <http://minecon.bashkortostan.ru;>[1]
- 2.Инвестиционные порталы регионов ПФО:[2]
- 3.Официальный сайт Росстат - www.gks.ru;[3]

© Л.Р.Уматкулова, 2014

УДК 33

Ф.Х. Фатхуллина, студент 5 курса экономического факультета
Башкирский государственный университет
г. Уфа, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ФИНАСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «УРАЛСИБ»)

Ликвидность коммерческого банка – это возможность и способность банка выполнять своевременно свои обязательства перед клиентами и различными контрагентами в том или ином периоде времени.

Для оценки ликвидности баланса ОАО «Уралсиб» необходимо провести группировку активов по степени ликвидности, а обязательства по степени срочности.

Группировка активов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Группировка активов ОАО «Уралсиб» по степени ликвидности за 2010-2012 годы

Показатели активов банка	Период, млрд. руб.			Удельный вес в структуре активов, %			Изменение структуры активов, %	
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2011 г. к	2012г. к

							2010 г.	2011 г.
I Высоко-ликвидные активы	41,1	36,5	40,6	10,1	8,7	9,5	-1,4	0,8
II Ликвидные активы	343,7	364,4	366,7	84,9	86,7	85,5	1,8	-1,2
III Активы с долгосрочной ликвидностью	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IV –V Неликвидные и малоликвидные активы	20,3	19,4	21,6	5,0	4,6	5,0	-0,4	0,4
Всего активов	405,1	420,4	428,9	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

На основании данных таблицы 1 видно, что наибольшую долю в структуре ОАО «Уралсиб» занимают ликвидные активы, они составляют в 2012г. 85,5%. В 2011 г. показатель удельного веса ликвидных активов в структуре активов возрос по сравнению с показателем 2010 г. на 1,8% и составил 86,7%. Высоколиквидные активы составляют в 2012 г. 9,5%, что выше показателя 2011 г. на 0,8%. Активы с долгосрочной ликвидностью на балансе банка отсутствуют. Наименьший удельный вес в структуре активов ОАО «Уралсиб» составляют неликвидные и малоликвидные активы банка.

Группировка пассивов баланса Уфимского филиала ОАО «Уралсиб» по степени срочности представлена в таблице 2.

Таблица 2

Группировка обязательств ОАО «Уралсиб» по степени срочности в 2010-2012 годах

Показатели пассивов банка	Период, млрд. руб.			Удельный вес в структуре активов, %			Изменение структуры активов, %	
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2011 г к 2010 г	2012 г к 2011 г.
Наиболее срочные обязательства	193,7	171,9	160,1	47,8	40,9	37,3	-6,9	-3,6
Краткосрочные обязательства	158,5	191,1	200,7	39,1	45,5	46,8	6,3	1,3
Среднесрочные обязательства	9,9	15,8	24,8	2,5	3,8	5,8	1,3	2,0
Постоянные пассивы	43,0	41,6	43,2	10,6	9,9	10,1	-0,7	0,2
Всего пассивов	405,1	420,4	428,9	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

На основании данных таблицы 2 видно, что наибольший удельный вес в структуре обязательств занимают краткосрочные обязательства. Удельный вес наиболее срочных обязательств постепенно, соответственно снижался: в 2011 г. на 6,9% и составил 40,9%, а в 2012 г. на 3,6% и составил 37,3%. Постоянные пассивы составляют 10,1% в структуре обязательств банка.

Для контроля над состоянием ликвидности банка устанавливаются нормативы ликвидности (мгновенной, текущей, долгосрочной и общей), которые определяются как соотношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и видов активов и пассивов, других факторов. [2].

Рассмотрим показатели ликвидности банка за 2010-2012 гг. на основании Сведений об обязательных нормативах по состоянию на 1 января 2011 г., на 1 января 2012 г. и на 1 января 2013 г. в таблице 3.

Таблица 3

Сведения об обязательных нормативах ОАО «Уралсиб» за период 2010-2012 годы

Наименование показателя	Нормативное значение, %	За период, %			Изменение показателя (+,-)	
		2010г	2011г	2012г	2011 г к 2010г	2012 г к 2011
Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1)	10	13,1	11,2	10,7	-1,9	0,5
Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	15	25	46,2	34,9	21,2	11,3
Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	50	62	76,9	71	14,9	5,9
Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4)	120	64,3	55,8	53	-8,5	2,8

Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1) - это соотношение собственных средств (капитала) и активов банка.

При нормативном значении 10% в анализируемых периодах 13,1% в 2010г., 11,2% в 2011г., 10,7% в 2012г., показатель в динамике снижается, однако имеет значение выше нормативного. Это является положительным результатом деятельности банка.

Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня и определяет минимальное отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме обязательств (пассивов) банка по счетам до востребования, скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования. [1].

При нормативном значении Н2 - 15%, фактический показатель составил в 2010 г. 25%, в 2011 г. – 46,2%, в 2012 г. – 34,9%, что говорит о готовности банка погасить свои обязательства по первому требованию за счет наиболее ликвидных активов.

Норматив текущей ликвидности банка (Н3) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней и определяет минимальное отношение суммы ликвидных активов банка к сумме обязательств (пассивов) банка по счетам до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней, скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней. [1].

При нормативном значении норматива текущей ликвидности банка 50%, показатель в 2010 г. составляет 62%, в 2011 г. - 76,9%, в 2012 г. – 71%.

Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы и определяет максимально допустимое отношение кредитных требований банка с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней, к собственным средствам (капиталу) банка и обязательствам (пассивам) с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней, скорректированным на величину минимального совокупного остатка средств по счетам со сроком исполнения обязательств до 365 календарных дней и счетам до востребования физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций). [1].

При максимально возможном значении показателя 120%, фактический норматив долгосрочной ликвидности в 2010 г. составляет 64,3%, в 2011 г. – 55,8%, в 2012 г. – 53%, т.е. показатель в пределах нормативного значения и имеет тенденцию к снижению. Существенный рост кредитования и рост собственного капитала банка оказывают влияние на показатель Н4.

На основании вышперечисленного, финансовую отчетность банка ОАО «Уралсиб» можно назвать абсолютно ликвидной, даже не смотря на то, что прослеживается снижение показателя Н1 и Н4, все показатели ликвидности в пределах нормативных значений.

Финансовая устойчивость банка является одним из важнейших характеристик его финансового состояния.

Проведем анализ финансовой устойчивости ОАО «Уралсиб» на основании рассчитанных коэффициентов в таблице 4 .

Таблица 4

Коэффициентный анализ финансовой устойчивости ОАО «Уралсиб» за период 2010-2012 годы

Показатель	Период, коэфф.			Изменения (+,-)		Темп роста 2012 г к 2010 г.,%
	2010	2011	2012	2011 к 2010	2012 к 2011	
Коэффициент покрытия собственного капитала (К1)	0,236	0,222	0,246	-0,014	0,024	104,1
Степень покрытия капиталом наиболее рискованных активов (К2), коэфф.	0,029	0,027	0,029	-0,003	0,003	99,3
Коэффициент иммобилизации (К3), коэфф.	1,119	1,138	1,004	0,019	-0,134	89,7
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (К4), коэфф.	0,528	0,532	0,501	0,004	-0,031	94,9
Коэффициент автономии (К5), коэфф.	0,063	0,058	0,056	-0,004	-0,002	89,7
Коэффициент финансовой напряженности (К6)	0,119	0,110	0,112	-0,009	0,002	94,5

Оценка надежности банка и его возможности поддерживать структуру пассивов, обеспечивающую устойчивую деятельность производится на основе коэффициента покрытия собственного капитала К1.[3]. Темп роста К1 (коэффициента покрытия

собственного капитала) за анализируемые периоды составил 104,1%, то есть возрос в 2012 г. по сравнению с показателем 2010 г. За анализируемый период наблюдается тенденция к росту, это увеличивает потенциальные возможности банка, снижает банковские риски.

Обеспечение собственными средствами банка в части доходных активов отражает коэффициент степени покрытия капиталом наиболее рискованных видов активов (K2). Темп роста K2 (степени покрытия капиталом наиболее рискованных видов активов) составил в 2012 г. по сравнению с показателем 2010 г. 99,3%, т.е. коэффициент степени покрытия капиталом наиболее рискованных видов активов снижается в 2012 г. по сравнению с показателем 2010г. Наблюдается скачкообразное изменение показателя в сторону уменьшения в 2011г. росту в 2012г., это свидетельствует об уменьшении удельного реального обеспечения активов в составе собственных средств, что неблагоприятно сказывается на работе банка, возникает процентный риск и риск ликвидности, а в 2012г. риск незначительно снижается.

Степень обеспечения собственными оборотными средствами банка активов, отвлеченных из оборота, показывает коэффициент иммобилизации (K3). В анализируемых периодах он составил 1,119 пункта в 2010 г., 1,138 пункта в 2011 г. и 1,004 пункта в 2012 г. Этот показатель больше нуля, поэтому можно сказать, что банк финансово устойчив. В третьем году наблюдается тенденция к снижению. Это говорит о том, что понижается уровень достаточности собственных средств для поддержки сбалансированности баланса за счет свободного остатка собственных средств-нетто, что отрицательно для банка, потому что при снижении обеспеченности собственными средствами увеличивается иммобилизация, при этом возрастает риск ликвидности, неплатежеспособности.

Дополнительным показателем, оценивающим правильность выводов по K3 является показатель маневренности собственных оборотных средств, который определяется как соотношение собственных средств-нетто и средств-брутто (K4). Показатель маневренности собственных оборотных средств (K4) выше нуля. Он составил в 2010г. 0,528 пункта, в 2011г. – 0,532 пункта, в 2012г. – 0,501. Это говорит о мобильности собственных оборотных средств. Но все-таки к третьему году также наблюдается тенденция к снижению, что является отрицательным в работе банка.

Вывод об адекватности собственных и привлеченных средств коммерческого банка и их структурной динамики можно сделать на основе анализа промежуточного коэффициента покрытия (K5) или коэффициента автономности. [3]. Он составил в 2010 г. 0,063 пункта, в 2011 г. – 0,058 пункта, в 2012 г. – 0,056 пункта. Темп роста показателя за анализируемый период составил 89,7%. Это говорит о том, что может возникнуть риск не возврата средств вкладчикам и снижается устойчивость, что обусловлено увеличением иммобилизационных активов.

Степень обеспечения собственными средствами заемных средств отражает показатель финансовой напряженности (K6). В анализируемых периодах он составил в 2010 г. – 0,119 пунктов, в 2011 г. – 0,110 пунктов, а в 2012 г. – 0,112 пунктов. Темпы роста за период 2010-2012 гг. составил 94,5%. Это говорит о снижении управляемости активными операциями. Уменьшение роста показателя - свидетельство агрессивной политики.

Проведенный анализ деятельности ОАО «Уралсиб» в 2012 году показывает, что банком в целом осуществлялась политика на повышение ликвидности и рентабельности своей деятельности и как следствие увеличение прибыли. Несмотря на определенные сложности, банк выполняет свои обязательства перед клиентами, занимает лидирующее положение на рынке банковских услуг и улучшает свое финансовое положение.

Список использованной литературы:

1. Инструкцией Банка России от 16.01.04 г. № 110-И, «Об обязательных нормативах банков»;
2. Указание ЦБ РФ от 30.04.2008 г. № 2005-У (ред. от 05.08.2009) "Об оценке экономического положения банков";
3. Ключников М.В. Анализ показателей, характеризующих финансовую деятельность коммерческих банков.// Финансы и кредит. – 2011 г., 352с.

© Ф.Х. Фатхуллина, 2014

УДК 336

К.А. Федярина

Студентка 4 курса Института менеджмента и экономики
Югорский государственный университет
Г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация
Руководитель: к.э.н., доцент Гиленко А.С.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА

Создание режима специального регулирования и надзора над системными банками – это международная тенденция, реализующаяся во многих странах при инициативе Базельского комитета по банковскому надзору. Россия находится в начале пути понимания того, какими должны быть банковский надзор и регулирование крупных финансовых институтов.

Необходимо, чтобы во внимании регулятора банковский сектор находился постоянно, а не только в кризисный период.

Регулирующий орган должен занять активную позицию в отношении банков, помогая своевременно предостеречь их от высокорискованной политики и в необходимом случае поддержать их деятельность посредством предоставления средств с целью обеспечения финансовой устойчивости, то есть регулятору необходимо не допустить кризис.

Существует острая необходимость в предварительной оценке ситуации в банках с выделением областей повышенного риска в их деятельности, а также в дальнейшем развитии системы оценок финансового состояния коммерческих банков и методики прогнозирования банкротства.

В современных условиях проблема совершенствования методики оценки финансовой устойчивости кредитных организаций имеет главное значение. Посредством системного анализа банковских операций, планирования и прогнозирования деятельности банков можно предотвратить ухудшение платежеспособности и, более того, провести необходимые мероприятия по улучшению ситуации в случае попадания кредитной организации в неблагоприятные обстоятельства. Это, в свою очередь, позволит избежать различные проблемы банковской системы в целом.

Таким образом, повышение финансовой устойчивости, надежности и конкурентоспособности банковской системы происходит под влиянием определенных внутренних и внешних факторов. Вопрос заключается не в том, кто осуществляет надзор, а каким образом эффективнее обеспечивать взаимодействие органов государственной власти в финансовом секторе. Следовательно, особое положение и статус Банка России обусловлены необходимостью осуществления эффективного банковского надзора и денежно-кредитного регулирования.

На территории России не предполагается расширение информации о банковских проверках, так как подобная информация является конфиденциальной. В понимании действующего регулятора расширение такой информации опасно с точки зрения обеспечения устойчивости банковской системы, а также защиты интересов вкладчиков и кредиторов.

Во всем мире не существует практики информирования публики о надзорных действиях или об оценках и результатах дистанционного надзора, так как цель надзора состоит в повышении устойчивости системы и защиты интересов кредиторов и вкладчиков.

Недостаточный контроль за системными банками способствует не только дестимулированию топ-менеджеров больших банков соблюдать осторожность по отношению к концентрации высокорискованных операций, но он может также негативно отразиться на стабильности и устойчивости финансовой системы и доверии граждан к банкам.

Большое внимание должно уделяться системным банкам и банкам с генеральными лицензиями. Проблема банков, контролирующих большие активы, привлекающих средства миллиона вкладчиков и располагающих широкой филиальной сетью, способна оказать негативное влияние на устойчивость национального банковского сектора.

По мнению департамента финансовой стабильности ЦБ РФ, глобальной системы оценки риска в действительности не существует, хотя в настоящее время МВФ и Европейским советом предпринимаются некоторые попытки по оценке системных рисков. По мнению большинства участников финансового рынка, такая система, определенно, не будет создана при нынешнем поколении, поскольку данная задача по сложности сопоставима с общемировым финансовым регулированием или с введением глобальной валюты.

Что касается департамента финансовой стабильности ЦБ РФ, то для выявления и оценки системных рисков он работает по четырем направлениям. Во-первых, это определение и оценка финансовой устойчивости группы системно значимых участников финансового рынка. Во-вторых, эффективный мониторинг ключевых сегментов финансового рынка с целью своевременного обнаружения системной опасности. В-третьих, анализ взаимозависимости внешнего финансирования, рынка облигаций, банковского сектора и «теневой» банковской системы. В-четвертых, отслеживание путей распространения внешних воздействий (экономических «шоков»), что особенно актуально, учитывая тот факт, что Европа является источником нестабильности глобальной финансовой системы.

Если речь идет о внешних инструментах оценки системных рисков, то никаких нововведений не предвидится. Банки имеют слишком разные бизнес-модели, усилия работы и профили риска, чтобы обязывать их использовать конкретно взятую модель. Все крупные банки должны иметь собственные, по Базелю, «внутренние» модели.

Суть идеи «central banking» состоит в том, что государство должно выступать в роли кредитора последней инстанции и оказывать поддержку временно неплатежеспособным банкам при сбое рынков. На протяжении последнего времени постоянное возникновение неопределенных и кризисных ситуаций показало, что такой подход оправдал себя, так как он способствует минимизации общественных издержек. Немногие правительства согласятся с разрушительными последствиями финансового кризиса, если помочь такому банку обойдется дешевле; даже если бы одна администрация не оказала помощь, потенциальные участники финансового рынка будут считать, что другие администрации в будущем не воздержатся от нее. Таким образом, обещание не вмешиваться само по себе не является решением данной проблемы.

Государство должно стимулировать концентрацию капитала банков «точно», то есть, прежде всего, в системных банках, формировать эффективные механизмы привлечения

ресурсов в банки, в том числе через публичное размещение, и регулировать долю иностранного капитала в российских банках.

Следует расширять кредитование реального сектора экономики и населения, модернизировать платежные системы, внедрять новые продукты и услуги, совершенствовать кредитные и банковские карты.

Необходимо создание специального органа, регулирующего процедуры по слиянию и поглощению банков – потенциальных участников международной банковской деятельности.

Следует дальше совершенствовать законодательную и нормативную базу международной банковской деятельности на базе требований и стандартов Базельского соглашения.

Необходимо введение принципиально новых положений по обеспечению стабильности, устойчивости и надежности отечественной банковской системы, в том числе совершенствование надзорного регулирования государством, контроль за системными рисками, повышение экономической безопасности и защита конкурентной среды.

Таким образом, необходим многосторонний подход, включающий специальные налоги, повышенные требования к капиталу и ликвидности, более жесткое регулирование и ограничение масштаба связанной с принятием риска деятельности.

© К.А. Федярина, 2014 год

УДК 330.341

И.А. Филиппова

Студентка 3 курса факультета экономики и менеджмента
Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ИННОВАЦИИ

В современной экономике, основным фактором развития и ключевым конкурентным преимуществом социальной системы является способность к широкомасштабным инновациям, а значит инновация - это один из основополагающих элементов успешного бизнеса и конкурентоспособности. И как любой временной процесс, инновация, а она является экономическим процессом, имеет свое начало, направленное движение и его конец, т.е. жизненный цикл.

«В условиях перехода к рыночной экономике понятие жизненного цикла приобретает практически важное значение. Знание закономерностей создания, своевременного обновления производства и предложения конкурентоспособной инновационной продукции позволяет предприятиям обрести достойное положение на рынках и перспективу дальнейшего устойчивого развития». [1, с.95]

Жизненный цикл инновации можно представить как комплекс явлений, связанных между собой, процессов и работ, которые образуют заверченный круг эволюции в процессе какого-либо отрезка времени.

И из этого следует, что жизненный цикл инновации заключается в определенном отрезке времени, во время которого она характеризуется активной жизнью и позволяет производителю и продавцу получать прибыль или какую-то иную выгоду.

Стоит заметить, что этапы жизненных циклов инновации и новшества различны и их отождествление является ошибкой. В противном случае могут последовать ошибки, критичные как для инновации, так и для новшества.

Так же следует отметить, что существуют, кроме прочих, стандартные способы нахождения новой инновации к которым часто прибегают предприятия. Вот самые распространенные из них [3; 4, с. 28]:

1. Доработка (как внешнего вида, так и других характеристик) уже существующего продукта (операции);
2. Покупка готового продукта (операции) или информации о нем;
3. Использование собственных разработок для получения продукта (операции);
4. Объединение с другими производителями для достижения цели.

Жизненные циклы инновации состоят из нескольких этапов, из которых основными и одинаковыми для всех являются следующие [2, с. 28] :

1. Разработка самого продукта (операции);
2. Внедрение продукта (операции) на рынок;
3. Рост спроса на продукт (операцию);
4. Зрелость, т.е. достижение максимально возможного спроса на продукт (операцию);
5. Спад спроса на продукт (операции).

Более развернутую схему жизненного цикла можно увидеть на рис. 1. [5, с. 63]



Рис. 1. Схема жизненного цикла инноваций

Теоретически, инновация проходит все этапы своего жизненного цикла. Но на практике, инновация может начать переживать свой спад на любом из них, т.к. на своем пути она встречает целый ряд связанных между собой проблем научного, технического, производственного, экологического, социального, правового и экономического характера.

Управление ими является тяжелым, но необходимым процессом, который может и должен обеспечить устойчивое развитие. Именно по этой причине так важно правильное управление жизненным циклом инновации, цель которого, как раз и является максимальное отдаление момента начала спада и на, как можно большее время, продление ее жизни.

Например, потеряв управление над протекающими процессами инновации, можно получить продукт (операцию), который не будет востребован, будет не конкурентоспособен по причине его дороговизны или ряду технических характеристик неудовлетворяющих потребителя. Хотя стоит признать, что в очень редких случаях утеря контроля может привести к положительному результату, связанному с инновацией, но такое предприятие не сможет функционировать правильно.

Если отойти от обобщенных этапов, то можно увидеть, что у каждого вида продукта (операции) свой жизненный цикл. Но все же временами встречаются и весомо отличающиеся от них виды продуктов (операций) и тогда приходится менять привычные способы управления и анализа инновации в соответствии со сложившейся ситуацией.

Стоит заметить, что непредсказуемость возникновения инновации не мешает управлению ее процессами в том случае, если правильно построена линия поведения и внутренняя среда организации, непрерывно следящая и управляющая инновацией.

Если же допущены просчеты в системе управления жизненным циклом инновации, то это может потянуть за собой ряд вредоносных последствий, которые могут привести как к нарушению работы самого предприятия, так и к прекращению процессов жизнеспособной и перспективной инновации. И главной проблемой, возникающей на этапе разработки новых продуктов (операций) является постепенное изменение приоритетов менеджеров предприятия: постепенно, они изменяют направление своего действия с потребителей на само предприятие. Так же, ряд таких просчетов вынесен как наиболее часто совершаемые и к ним же вынесены советы к ним [3]:

1. Наиболее часто, предприятие оценивает получение доходов по краткосрочной рентабельности, вместо того чтобы оценивать на длительный период.

2. Часто, предприятие не делает усилий в направлении уникальности продукта (операции) и его способность к адаптации. Это негативно сказывается на решении о принятии такой инновации к производству;

3. Так же бывают частыми заблуждения в конкурентоспособности продукта (операции) при появлении на рынке продукта-аналога (операции-аналога) и неспособность быстрой корректировки своих действий, которые связаны с удержанием приемлемых позиций на рынке;

4. Для производителей, часто проблема того как продать товар уходит на второй, а то и третий план. На первый план выходят вопросы о производстве и доставке продукта (операции);

5. Предприятия анализируют узкий круг показателей, упуская важные стороны вопроса. Часто ускользают показатели, связанные с личностями, которые управляют конкурирующими предприятиями и теми, кто занимает управляющие должности в них.

Ранее были приведены обобщенные этапы жизненного цикла, поэтому стоит упомянуть о том, что если не выделять общие этапы, то можно увидеть существующие различия в подходах к нему: его определению и его структуре. Так, анализируя работы Котлера Ф., Мильнера Б.З., Бормана Д., Гриннева В.Ф., Ильенкова С.Д., Завлина П.Н., и Футхутдинова Р.А. можно увидеть индивидуальный подход каждого из них к этой теме. [1, с. 97]

А теперь переходим к аспекту, без которого, наряду с другими важнейшими моментами, невозможно корректное управление жизненными циклами инновации - их анализ.

Анализируя как саму инновацию, так и ее жизненный цикл, мы получаем необходимую информацию о фактическом состоянии инновации и в дальнейшем можем сопоставлять полученные данные с прогнозируемым и желаемым состоянием. И уже на основе данных

сравнения направлять дальнейшее движение управления и корректировать его в зависимости от особенностей данной инновации.

Здесь стоит добавить, что при ситуации, уже описанной ранее (при нестандартных инновациях) можно придерживаться анализа, в котором будут присутствовать следующие этапы [3]:

1. Разработка стратегии поведения в разных ситуациях;
2. Теоретические и практические исследования, позволяющие сделать сдвиг в научной сфере;
3. Исследования, применимые к определенным группам потребителей;
4. Разработка инновационного продукта (операции) на основе исследований.

Информация, полученная от анализа жизненных циклов инновации, содержит в себе установленное текущее положение инновации, т.е. на каком этапе она находится и предполагаемое их расположение во времени. Наиболее важно знать время начала спада и окончания цикла. Это необходимо для того, что бы вовремя распознать период начинающегося спада (старения) инновации и успеть принять меры противодействия ему.

Различия каждого вида инновации влияют на продолжительность цикла, продолжительность каждой его стадии, особенности его развития и их количество. Стадии жизненного цикла, их количество и виды, определяются особенностями той или иной инновации. Схемы жизненного цикла различны у инновационного продукта и у инновационной операции (процедуры) хотя у них и есть общая база, что уже было затронуто выше более подробно.

Список используемой литературы:

1. *Виды жизненных циклов инноваций* / А.А. Зубенко, Б.Т. Кляненко, А.П. Осыка // Экономика промышленности. - 2005. - № 2. - с. 95-100.
2. Дюдина О.А. Проектирование жизненного цикла инновационной продукции / О.А. Дюдина // Вестник ТИСБИ. – 2010. - № 1.
3. *Инновационное управление : инновационное управление в современном мире* // На сайте используются материалы учебного пособия В. В. Лихолетова, В. Г. Плужникова, Е. В. Комарова «Инновационный менеджмент». URL: <http://innovation-management.ru/>
4. Л.Л. Высоцкий. *Инновационный менеджмент: учеб. Пособие* / Л.Л. Высоцкий. – Новосибирск: СибАГС. – 2010. – с. 215.
5. *Параметры оценки жизненного цикла инноваций* / Е.Д. Андропова, В.В. Ноздрин // Управление инновациями: теория, методология, практика. - 2012. - № 2. - с. 62-65.

© И.А. Филиппова, 2014

УДК 339.138

И.Н. Хисаметдинов, студент

Института металлургии, машиностроения и материалообработки
МГТУ им. Г.И. Носова, РФ, г. Магнитогорск,

П.В. Лимарев, канд. экон. наук,

доцент кафедры экономики и маркетинга
МГТУ им. Г.И. Носова, РФ, г. Магнитогорск,

ПОНИМАНИЕ СУЩНОСТИ МАРКЕТИНГА КАК ФИЛОСОФИИ БИЗНЕС-ИДЕИ

Маркетинг возник в США в начале XX века как реакция на негативные проявления бурно развивающегося «дикого» рынка [4]. Создатели теории, получившей название

«маркетинг» (от английского слова «market» – «рынок»), исходили из тезиса, что человечество не нашло лучшего механизма распределения, чем рынок. Однако существующий в то время рынок не отвечал требованиям потребителей: он был агрессивен, непредсказуем, а конкуренция между производителями не учитывала интересов потребителей. «Дикий» рынок был ориентирован на получение сиюминутной прибыли любой ценой: недобросовестной рекламой, снижением себестоимости за счёт качества и прямым обманом покупателей. Такое положение дел грозило серьёзными экономическими и социальными потрясениями.

В 1902 году в университетах США впервые начали читать курс лекций по рациональной организации товарооборота. В 10-20-х годах двадцатого столетия ряд видных экономистов (Р. Батлер, Т. Бекман, П. Конверс и др.) впервые стали трактовать маркетинг как науку. Основопологающей идеей нового течения стало ориентирование предпринимателя на потребности покупателя, а не на получение мгновенной прибыли. Иными словами, получение прибыли продавцом есть результат удовлетворённости продуктом потребителя.

Одним из самых наглядных показателей эффективности маркетинга как идеи может служить автомобильная компания Генри Форда. Именно он впервые на практике применил основополагающую маркетинговую концепцию: совершенствования производства. Необходимо заметить, что маркетинговая «гуманизация» рыночной экономики проходила одновременно с «гуманизацией» менеджмента: именно в этот период метод «научной организации труда» Ф. Тейлора, более известный как «потогонная система», стал замещаться методами («менеджмента с человеческого лицом») М. Фоллетта.

Новое направление в экономической науке до середины XX века развивалось исключительно в США: ни Европа, ни Азия, ни тем более СССР не представляли собой благодатной площадки для применения маркетинговых методов. Именно в предвоенные годы формировалось мировоззрение американского общества как общества, ориентированного на потребителя: экономика США, оправившаяся после депрессии, развивалась с фантастической скоростью. И огромная роль в этом принадлежала маркетингу.

После окончания Второй мировой войны США, оказывая помощь «свободным», капиталистическим странам, принесли им и собственную философию – философию потребления. Европейская и азиатско-тихоокеанская экономика после войны находилась в депрессивном состоянии, и её восстановление с началось с принятия маркетинга как философии.

Таким образом, маркетинг как комплекс мер по организации продвижения товара на рынке, является результатом многовековой эволюции экономической мысли в сфере развития промышленности и торговли. Формирование концепции маркетинга происходило постепенно, накапливало опыт многих успешных бизнесменов из разных стран, имеет поэтапный характер и отражает политические, экономические и социальные перемены, происходящие в мировой экономике. Современные тенденции развития маркетинга направлены на удовлетворение нужд конкретного потребителя или потребительских групп. Рассмотрим этапы становления маркетинга как философии бизнеса.

Исторически первой ступенью становления маркетинга как науки считается концепция совершенствования производства [4]. Эта концепция основана на утверждении, что потребителю для совершения покупки достаточно широко представить товары в ассортименте и предложить доступные цены. Этап ориентации на производство может быть ограничен следующими временными рамками: конец XIX века – 20-е годы XX века. Подобный подход в значительной степени был характерен для командно-административной системы управления производством.

Концепция совершенствования товара предполагает, что потребитель отдает предпочтение высококачественным товарам, к тому же обладающим хорошими эксплуатационными свойствами и характеристиками.

Закономерным результатом развития концепций совершенствования производства и совершенствования товара явилась так называемая концепция интенсификации коммерческих усилий. Экономический кризис 1929-1932 гг. показал, что надо уметь не только произвести продукцию, но и реализовать ее. Таким образом, понятие маркетинга постепенно приобретает новые черты и становится составной частью управленческой деятельности, направленной на разработку и продвижение продукции к потребителю. Эта концепция была принята за основную и просуществовала до 50-60 гг. прошлого столетия.

С появлением новых теоретиков маркетинга, в частности, с появлением ныне патриарха, «живого классика», а тогда молодого американского экономиста Филипа Котлера, маркетинг перешёл на качественно иной уровень: оказалось, что маркетинговые методы применимы не только к «упакованному» продукту, но и ко всем экономическим и политическим процессам современного общества.

Результатом работ Ф. Котлера, П. Друкера и многих других экономистов стало формирование маркетинга не только как философии бизнеса, но и как основы взаимодействия любых бизнес-, государственных и общественно-политических структур.

Экологические проблемы, мировой энергетический кризис 70-х годов коренным образом повлияли на общественно-этические и управленческие установки менеджеров. Очередной этап в развитии идей маркетинга, начиная с 80-х годов XX века, связан с ориентацией на социально-этический маркетинг, который направлен не только на выявление нужд, потребностей и интересов целевых рынков, их удовлетворение более эффективными и более продуктивными, более конкурентоспособными методами, но и с учетом требования качества жизни потребителя и общества в целом.

Исследуя этапы становления маркетинга [4], приходим к выводу, что современный маркетинг является философией бизнес-идей большой группы людей (предпринимателей, управленцев, менеджеров и т.д.).

Маркетинг стал основополагающей идеей не только во взаимоотношениях различных предприятий и организаций, но и идеей отношений внутри организаций (внутренний маркетинг), а так же основой для взаимодействия на международном уровне (глобальный и мегамаркетинг) [3]. Безусловно, не могли остаться в стороне рынки труда и образования, а кроме того, приемы и методы маркетинга начали распространяться и на нерыночные сферы, например политическую жизнь, социальные отношения, искусство и культуру.

Использованная литература:

1. Глушакова Т. Маркетинг как философия предпринимательства и эффективный подход к управлению. // Практический маркетинг. – 2000. №2.
2. Кендюхов А. Философия маркетинга и общество потребления: начало новой цивилизации или начало конца? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ostro.org/articles/article-70222>.
3. Котлер Ф, де Без Ф. Т. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей. – СПб.: Нева, 2004.
4. Лимарева Ю.А., Лимарев П.В. Классический маркетинг как агрессивная форма проявления глобализации // Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России: сб. мат-лов Всеросс.науч-теоретич. конференции / под ред. Жилиной В.А. – Магнитогорск: ГОУ ВПО «МГТУ», 2010. – С.179-181.

УДК 330

Т.А. Худякова

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»

А.В. Шмидт

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»

М.Г. Ефимова

студентка 5 курса кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»

Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

г. Челябинск, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА

В период экономической нестабильности начинать новый бизнес может быть страшно, ведь по статистике через 3 года выживает только 20% открытых компаний [1]. Более надежным вариантом может оказаться выход на рынок с уже проверенной и надежной бизнес-моделью и узнаваемым брендом. Поэтому интерес к франчайзинговым проектам в России растет с каждым годом. Количество используемых франшизных систем за последние 10 лет возросло более чем на 700%.

Однако среди многообразия предложений предприниматель должен выбрать наиболее подходящее, оценив его по определенным параметрам. Для начала следует проанализировать потребности своего региона, найти неудовлетворенный спрос. Например, если выбрать розничную торговлю, то необходимо пройти по основным торговым комплексам города и проанализировать, сколько брендов представлено по каждому направлению и какова величина их ассортимента. Кроме того необходимо выявить, какие товары или услуги пользуются наибольшим спросом у покупателей. Это можно сделать, проведя маркетинговое исследование. Если не хватает собственных средств на открытие бизнеса, не лишним будет узнать, на какие франшизы банки охотнее выдают кредиты. Например, у Сбербанка имеется собственный перечень рекомендованных франшиз.

Кроме того предприниматель должен решить, что лучше – популярный бренд или новое направление. По статистике потенциальные франчайзи в 80% случаев идут по проторенной дороге и выбирают те, направления бизнеса, которые уже доказали свою эффективность. Оставшиеся 20% – это первопроходцы [2]. Они стремятся найти новое, нетипичное направление, и в перспективе стать лидерами, однако, степень риска в этом случае высока. С целью минимизации рисков, следует обратить внимание на проверенные сферы. Например, устойчивым остается спрос на «детские» франшизы. Это связано с тем, что спрос на эти товары и услуги в большинстве регионов еще не удовлетворен. Одними из наиболее востребованных франшиз в «детской» сфере являются: обувь «Котофей», центр раннего развития «Крошка.ру». Так же стоит рассмотреть франшизы в сфере услуг, так как сейчас это одна из самых динамично развивающихся сфер франчайзинга. Наиболее популярными являются франшизы салонов красоты, фитнес-центров, прачечных.

При небольшом стартовом капитале возможны варианты выбора франшизы, позволяющей работать на небольших островных форматах в торговых центрах. Это позволит быстрее найти место для ведения бизнеса, а так же снизить постоянные издержки.

Принимая решение стать франчайзи, следует учитывать уже имеющийся опыт бизнес-опыт. Начинать свой путь лучше с легких и понятных франшиз, где не требуются специальные знания, умения или навыки. Это, к примеру, розничная торговля с отсутствием технически сложной продукции, услуги населению, небольшие фаст-фуды (рис. 1 [1]).

Одним из важных этапов выбора франшизы является оценка франчайзера. Необходимо выяснить общие вопросы о компании, товаре или услуге, сколько лет на рынке, количество собственных предприятий и франчайзи, возраст франшизы, финансовое положение и конкурентные преимущества, обратить внимание на количество закрытых франчайзинговых предприятий, если таковые имеются, выяснить причины их неудачи.

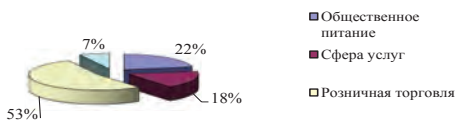


Рисунок 1. Предпочтение сфер франчайзинга

Заключительным этапом в выборе той или иной франшизы может стать общение с действующим франчайзи. Он сможет достоверно ответить, соответствует ли реальный результат планируемому, каковы положительные и отрицательные моменты работы с франчайзером, и, в целом, доволен ли предприниматель приобретением данной франшизы.

Итак, преимущества франчайзинга в наше время очевидны: для предпринимателя существенно снижается риск, ускоряется окупаемость капиталовложений, оставаясь хозяином своего предприятия, он получает возможность работать под раскрученным брендом. Потребителям франчайзинг позволит приобретать более широкий спектр доброкачественных товаров и услуг. Однако выбрать франшизу сейчас достаточно нелегко, благодаря их многообразию и большому количеству (в России более 600 франчайзеров). Но при грамотном и внимательном изучении франчайзинговых предложений, рейтингов и статистики по франчайзингу можно найти оптимальный бизнес, соответствующий потребностям регионального рынка, стартовому капиталу, возможностям и предпочтениям предпринимателя.

Список использованной литературы:

1. Сайт <http://franshiza.ru>.
2. Мюррей Я. Франчайзинг. – Санкт-Петербург: Питер, 2004. – 144 с.
3. Шмидт А.В., Худякова Т.А. Исследование, оценка и прогнозирование экономической устойчивости промышленного предприятия: Монография. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2006. – 142 с.

© Т.А. Худякова, А.В. Шмидт, М.Г. Ефимова, 2014

Т.А. Худякова

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»

А.В. Шмидт

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»

В.Г. Лисицина

студентка 5 курса кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»

Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

г. Челябинск, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТУРИЗМА НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ

Почти для любого вида предпринимательской деятельности характерен высокий уровень конкуренции. Чтобы сохранить свои позиции и достичь лидерства, компаниям необходимо постоянно осваивать новые технологии, развиваться, расширять сферы деятельности. Всё это становится осуществимо, благодаря инвестициям. Инвесторам важна инвестиционная привлекательность объекта. Её анализ и изучение позволяет значительно снизить риск неблагоприятных последствий для предприятия.

В наше время индустрии туризма и гостеприимства – крупнейшие и стремительно развивающиеся сферы экономики. Чтобы туристской сфере не потерять свои позиции среди других секторов экономики страны, в неё необходимо постоянное вливание денежных средств. Выбор предприятия, в которое будет осуществляться инвестирование, – наиболее важный и ответственный шаг инвестора.

Для России актуально создавать и улучшать условия для развития туризма, а также содействовать развитию туристической инфраструктуры во всех регионах страны, привлекая в отрасль инвестиции, тем самым содействуя Федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)».

В России формируются стабильная политическая и социально-экономическая ситуация, способствующая успешному развитию гостинично-туристического комплекса. Решается вопрос создания удобных льготных условий для инвестирования, которые необходимо закрепить законодательно, а также приблизить к мировым стандартам.

Благоприятным фоном для развития данного комплекса стало увеличение степени загрузки номерного фонда с 50% до 80%, и, следовательно, увеличение прибыли средств размещения. Более 70% выручки данного сектора пришлось на гостиницы, около 30% – на доходы санаторно-курортных комплексов [1].

Со временем образуются новые уникальные комбинированные типы средств размещения, такие как отели-казино, апарт-отели и кондо-отели, и все они пользуются спросом во многих странах, потому что представляют собой формат, соединяющий в себе преимущества гостиничного бизнеса и инвестиций в недвижимость.

Кондо-отель – это уникальный тип туристического средства размещения, объединивший преимущества кондоминиума и отеля. Чаще всего это гостиничный комплекс, соответствующий стандартам «5 звезд» с номерным фондом до 1 500 юнитов, гостиничной инфраструктурой, включающей караоке-бары, рестораны, бассейны, спа-клубы, салоны красоты, конференц-залы. Данный отель находится под управлением оператора, но принадлежит как управляющей компании, так и частному лицу.

Кондо-отели очень популярны за рубежом. Покупка таких апартаментов является гарантий низкого риска для вкладчика. Окупаемость данного капиталовложения зависит, в

первую очередь, от эффективности деятельности управления гостиничным комплексом, а также от местоположения отеля, деловой и туристической активности в регионе.

Владельцы апартаментов получают доход от 40% до 70% прибыли от сдачи юнитов клиентам, при этом они сами оплачивают налоги, страховку, а также ремонт приобретенной ими недвижимости [2]. Покупка юнитов в кондо-отеле в большинстве стран считается приобретением коммерческой недвижимости. Владельцы апартаментов могут пользоваться налоговыми льготами.

Данный вид бизнеса в Челябинской области, а также в России в целом, стал развиваться недавно. В настоящее время осуществляется строительство кондо-отеля на территории курорта «Золотой пляж», это один из этапов инвестиционного проекта «Национальный парк спорта и туризма Тургояк».

Общепризнанный формат кондо-отелей обладает высоким спросом во всем мире и является активно развивающимся сегментом недвижимости.

Приобретатели недвижимости получают следующие выгоды: недвижимость в курортной зоне с высоким индексом ликвидности, возможность совмещения проживания и отдыха с полноценной деловой активностью, стабильный годовой доход и окупаемость вложений, специальные скидки на услуги компании-оператора.

Организаторы проекта получают увеличение номерного фонда и развитие гостиничной инфраструктуры без капиталовложений.

Таким образом, кондо-отели – это уникальные формы гостиничного бизнеса, которые могут успешно развиваться в Российской Федерации. Инвестирование в данный сегмент рынка туристской недвижимости позволит отрасли перейти на качественно новый уровень, соответствующий мировым стандартам, а также позволит повысить финансово-экономическую устойчивость и конкурентоспособность рынка туризма в целом.

Список использованной литературы:

1. Худякова Т.А. Инновационные форматы гостиничного бизнеса: реалии и перспективы устойчивого развития // Известия Тульского государственного университета. – 2013. – № 5–1. – С. 101–108.

2. Кондо-отель: Покупаем гостиничный номер [Электронный ресурс] // <http://domik.ua/novosti/kondo-otel-pokupаем-gostinichnyj-nomer-n11220.html>.

© Т.А. Худякова, А.В. Шмидт, В.Г. Лисицина, 2014

УДК 338

Т.А. Худякова, к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»

А.В. Шмидт, к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»

В.Ю. Тряскина, студентка 5 курса кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»

Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

г. Челябинск, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ТУРИСТОВ НА ЮЖНЫЙ УРАЛ

Огромное значение в современной экономике имеет продвижение товаров и услуг, так как отсутствие продвижения делает невостребованным даже самый лучший товар (услугу). Для привлечения внимания потребителей используется продвижение, оно является частью

коммуникаций. В современном мире необходимо использование всех инструментов продвижения, таких как реклама, стимулирование сбыта, личные продажи, формирование общественного мнения, интернет, акции (купонные распродажи), скидки, выставки-ярмарки.

Привлечение зарубежных клиентов на российский туристический рынок, не простое дело. Успеха в этом добились не многие. Для того чтобы выйти на мировой рынок, необходимо сформировать общественное мнение, путем получения сертификатов и премий международных комиссий и организаций. Так, например, признания европейцев по версии Международной ассоциации лидеров качества «Eurostandard», достиг ГУП санаторий «Янган-Тау». Подводя итоги Экспертной программы «European Standard» за 2013 год, санаторий «Янган-Тау» был удостоен сертификата и медали [1]. Так как же «Янган-Тау» добился международного признания? Подходят ли их методы продвижения для предприятий Южного Урала?

Количество людей, посетивших санаторий «Янган-Тау» в 2013 году, составило 30 000 человек, темп роста за этот год составил 7%. На долю иностранных граждан пришлось 0,99% от общего числа посетителей, в 2012 году – 0,51%. Это в основном немцы, эстонцы, турки и т.д. (рис. 1) [1]. При этом доля иностранцев ежегодно увеличивается. Так что же способствует её росту?



Рисунок 1. Динамика посещаемости санатория «Янган-Тау»

Во-первых, это деятельность по формированию общественного мнения, которая направлена на решение нескольких задач: обеспечение благожелательной репутации предприятия, формирование представления о нем как об организации с высокими стандартами качества. Международная выставка – это отличная возможность представить свое предприятие в наилучшем свете и найти новых клиентов, в том числе и иностранцев.

Во-вторых, важную роль играет система управления предприятием, в санатории внедрена система менеджмента качества, соответствующая требованиям ISO 9001–2008 и имеющая сертификат соответствия [1].

В-третьих, наличие государственной поддержки. В странах, имеющих развитый туристический бизнес, существуют организации, занимающиеся разработками национальных программ развития туризма. Это BTA – в Великобритании, ENIT – в Италии, Irish Board – в Ирландии. Эти организации имеют свои представительства по туризму в других странах. В России эти функции выполняет Федеральное агентство по туризму.

В-четвёртых, в настоящее время, туристов все больше и больше привлекает не стандартный отдых на пляжах, а другие виды туризма, например, этнический, приключенческий, культурно-познавательный или экологический туризм, а также охота и рыболовство [2, 3]. «Янган-Тау» использует свои природные (минеральный источник Кургазак), этнографические (башкирский национальный герой Салават Юлаев) и лечебные (природный пар) ресурсы для привлечения посетителей. Аналогичные подходы могут использовать и предприятия Южного Урала. Тем более что у этого рынка существуют

хорошие перспективы роста. Так по данным Всемирной туристской организации, в 2013 году Россию, с целью туризма, посетило 30 млн. иностранных граждан, что на 15% больше показателей 2012 года. В 2013 году Южный Урал посетили более семи тысяч гостей из других стран [4]. Кроме того по словам генерального секретаря ВТО, чем больше российских туристов будет выезжать за пределы своей страны, тем больше иностранцев придет в ответ в Россию.

Таким образом, можно сделать вывод, что использование современных инструментов продвижения, поддержка государства, соответствие международным стандартам и упор на уникальность рекреационной зоны могут являться хорошей предпосылкой для выхода российских туристических компаний на международный рынок.

Список использованной литературы:

1. Информация об итогах Экспертной программы «European Standard» за 2013 год // <http://янган-тау.рф>.
2. Пищулина Е.С., Угарова Г.Л. Механизм повышения эффективности развития туризма в Уральском регионе // Международная научно-практическая конференция «Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности». – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – С. 226–228.
3. Журавлев В.В., Лопарева А.М. Пути повышения конкурентоспособности предприятий сферы индустрии гостеприимства // Вестник Южно-Уральского государственного университета.– 2013. – № 4(7) – С. 131–137.
4. Худякова Т.А. Инновационные форматы гостиничного бизнеса: реалии и перспективы устойчивого развития // Известия Тульского государственного университета. – 2013. – № 5–1. – С. 101–108.

© Т.А. Худякова, А.В. Шмидт, В.Ю. Тряскина, 2014

УДК 330

Т.А. Худякова

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»

А.В. Шмидт

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»

А.А. Юдина

студентка 5 курса кафедры «Экономика и менеджмент сервиса»

Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

г. Челябинск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ WEB- MAKING КОМПАНИИ

Для современного человека Интернет стал неотъемлемой частью жизни. Благодаря своей доступности, количество его пользователей уже составляет 2,7 млрд. или 39% населения земли. Число пользователей Интернета в России к 2014 года составило 68,7 млн человек. В 15 субъектах РФ проникновение Всемирной паутины свыше 50%. Такой расклад выводит Россию на 1 место в Европе по использованию сети, и на 6 – в мире, после Китая, США, Индии, Японии и

Бразилии. Активность пользователей так же неумолимо растет. Если зимой 2003–2004 года процент пользователей, заходящих в интернет раз в день, составлял 34%, то спустя десять лет, на зиму 2013–2014 года приходится уже 82%. Это связано с тем, что доступ в сеть возможен не только со стационарного компьютера, но и ноутбука, планшета и телефона в любом удобном месте с помощью wi-fi или 3g-соединения.

Основное назначение Интернета – источник информации, средство общения, развлечения, удобного и быстрого способа совершения покупок. Эти возможности, неуклонный рост пользователей и их активности привлекают предпринимателей использовать Интернет для развития своего бизнеса и получения прибыли. Для осуществления своих намерений они обращаются в веб-студии, которые готовы разработать сайты различных типов: начиная от простого сайта-визитки, заканчивая целым порталом. Таким образом, между проникновением интернета в жизнь человека и развитием рынка услуг веб-разработки видна крепкая неразрывная связь. Отрасль является востребованной и перспективной. Это подтверждают и цифры аналитических центров: с 2009 года наблюдается непрерывный рост общего объема рынка веб-разработки в России. В 2013 году он достиг 21,28 млрд. руб., что на 20% больше уровня 2012 года. Количество активно работающих фирм достигло 4000.

Если посмотреть на американский опыт в данной отрасли, то можно отметить, что в отличие от России, там преобладающее число компаний располагают большим штатом, то есть больше 50 человек, и их обязанности четко разделены. В России с огромным количеством малых студий, один человек может совмещать сразу несколько должностей, что, конечно, влияет на качество и сроки. Роль менеджера по проектам также немаловажна в веб-студии. В Америке, как правило, это человек который пробовал себя в каждом этапе ведения проекта. Такие управленцы знают все тонкости каждого вида работ, дают ценные продуманные указания. У нас зачастую руководят люди, не сведущие в кодах и дизайне, зато отлично разбирающиеся в управленческих теориях и методах работы. Это отличие пока не позволяет создавать у нас много успешных проектов.

Почему открытие веб-студии – такой выгодный бизнес? Во-первых, для старта необходим минимальный первоначальный капитал. В самом малобюджетном варианте понадобится регистрация ИП и компьютер. Специалистов для разработки сайта и его продвижения можно нанимать с фриланс сайтов по мере поступления заказов. Плюсом является то, что договор о сотрудничестве заключается на время выполнения конкретного проекта. Отсюда экономия средств на аренду, хозяйств, и постоянные оклады сотрудников [1]. Во-вторых, успех веб-студии не зависит от насыщенности рынка конкурентами или платёжеспособности клиентов одного города. При желании, всегда можно делать сайты для клиентов из других регионов и даже стран.

В-третьих, веб-студии очень востребованы. Как уже говорилось ранее, интернет стремительно развивается, а в разных секторах экономики появляются новые фирмы, следовательно, растет и потребность в сайтах, информационных ресурсах, порталах, интернет-магазинах. Помимо непосредственно самого создания сайтов, широкое поле для деятельности дает поддержка уже существующих интернет проектов. В перспективе, за счет активной деятельности на рынке, небольшая веб-студия может вырасти в серьезную компанию с высококвалифицированными специалистами.

Характерной особенностью услуг, оказываемых веб-студиями, является отсутствие сезонных колебаний спроса. Конъюнктура стабильна, спады в период летних отпусков, в январе и начале мая носят незначительный характер и обычно не превышают 12-процентного отклонения от средних значений [2].

При стабильном портфеле заказов на разработку со сроками исполнения от 2 недель до 1,5 месяцев, имеется возможность сгладить конъюнктурные колебания за счет изменений этих сроков и пожеланий клиентов. Если говорить о продвижении сайтов, то в этом случае сезонность клиентского бизнеса автоматически означает сезонность работы интернет-агентства. Но так как обычно заказчиками являются фирмы с разной направленностью бизнеса, например, магазин цветов и горнолыжный центр, то благодаря их противоположным пиковым сезонам, веб-студия не чувствует особых изменений в спросе и работе соответственно.

Список использованной литературы:

1. Худякова Т.А., Шмидт А.В. Экономика предприятия: Учебник. – Челябинск, Издательство ЮУрГУ, 2012. – 143 с.
2. Шмидт А.В. Вероятность устойчивого функционирования экономической системы // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного университета. – 2011. – №4(127). – С. 277–282.

© Т.А. Худякова, А.В. Шмидт, А.А. Юдина, 2014

УДК 334.7

Н.А. Чумакова,

ст. преподаватель кафедры

Бухгалтерского учета, анализа и аудита

Ю.Ю. Стародубцева

студентка 2 курса факультета Экономики и управления

Южный институт менеджмента

г. Краснодар, Российская Федерация

РОЛЬ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Переход России к рыночной модели хозяйствования привел к изменению взаимоотношений между субъектами финансовой деятельности. В частности, возросла роль домашних хозяйств в формировании инвестиционного потенциала экономики, в стимулировании потребительского спроса, вложений средств в развитие человеческого капитала.

Сегодня домохозяйство представляет собой один из важнейших социально-экономических институтов с определенными формами собственности, нормами, традициями, механизмами саморегулирования жизнедеятельности. Как хозяйствующий субъект, домашние хозяйства представлены на рынках труда, потребительских благ и услуг, финансовых рынках и в других сферах экономики, способствуют формированию производственного потенциала и в целом влияют на результаты экономических и социальных реформ, являясь их непосредственными участниками [1, с. 73].

В процессе своей социально-экономической деятельности домашние хозяйства взаимодействуют с другими субъектами финансовой деятельности, вступая с ними в финансовые отношения (рисунок 1).

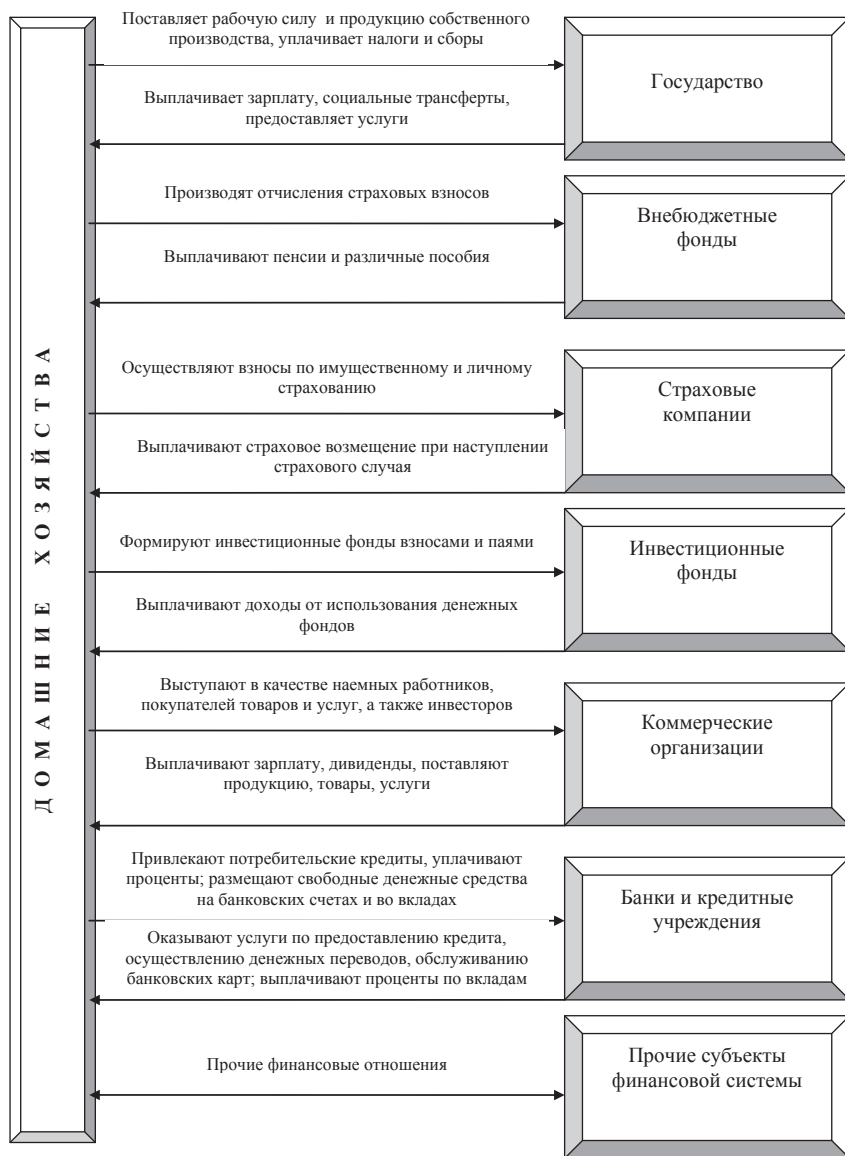


Рисунок 1 – Взаимодействие домашних хозяйств с другими участниками финансовой системы

Как видно из рисунка 1, домохозяйства вступают в финансовые отношения с коммерческими организациями, которые выступают в качестве работодателя и распределяют часть произведенного валового внутреннего продукта между работниками. Вместе с тем домохозяйства возвращают деньги предприятиям за приобретенные товары, услуги, а также могут выступать в качестве инвестора, направляя свои сбережения в бизнес.

Финансовые отношения с другими домохозяйствами возникают по поводу формирования и использования совместных денежных фондов, за исключением отношений взаимного обмена.

Между домохозяйством и государством постоянно осуществляется движение денежных потоков: члены домохозяйства, работая в государственном секторе или продавая государству товары и услуги собственного производства, получают от государства зарплату или доход. Кроме этого, реализовывая социально-экономическую политику, государство направляет различные денежные трансферты, а также общественные блага и услуги в натуральной форме. Вместе с тем финансовые отношения с государством возникают у домашних хозяйств при оплате налогов, сборов, пошлин и отчислений в бюджет и во внебюджетные фонды. Внебюджетные фонды, в свою очередь, выплачивают домохозяйствам пенсии, различные пособия и другие выплаты социального характера [1].

Со страховыми компаниями и инвестиционными фондами финансовые отношения у домохозяйства возникают по поводу формирования и использования различного рода страховых и инвестиционных фондов.

С коммерческими банками домохозяйства вступают в финансовые отношения в процессе привлечения потребительских кредитов, их погашения, а также размещения временно свободных денежных средств на банковских счетах и во вкладах.

Таким образом, в процессе осуществления своей деятельности домашним хозяйствам обычно приходится принимать финансовые решения следующих типов:

- решения о потреблении и сбережении денежных средств;
- инвестиционные решения (в какие активы следует вложить имеющиеся сбережения);
- решения о финансировании (когда и каким образом домохозяйству следует воспользоваться заемными средствами для реализации своих потребительских и инвестиционных замыслов);
- решения, связанные с управлением риском (как и на каких условиях домохозяйствам следует стараться снизить уровень неопределенности финансовой ситуации и когда необходимо повысить степень допустимого риска).

В заключение хотелось бы отметить, что до настоящего времени в отечественной финансовой науке не уделялось достаточного внимания роли домашних хозяйств в системе финансов. В условиях рынка, постепенного роста среднего класса, появления финансовых инструментов, доступных значительной части населения, укрепления доверия к коммерческим банкам и другим финансовым институтам роль финансов домашних хозяйств значительно расширяется.

Список использованной литературы:

1 Чумакова Н.А. Финансовая подсистема домашнего хозяйства // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2011. – № 1. – С. 73-77.

© Н.А. Чумакова, Ю.Ю. Стародубцева, 2014

Н.Ю. Шабуровастудентка 4 курса учетно-статистического факультета
Финансового университета при правительстве РФ
Г. Ярославль, Российская Федерация**С.В. Антонов**к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы»
Финансового университета при правительстве РФ
Г. Ярославль, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ПРИ УЧЕТЕ ЛИЗИНГОВОГО ИМУЩЕСТВА

В настоящее время организации все чаще прибегают к услугам лизинговых компаний. Связано это с тем, что многим организациям для своего развития и расширения производства необходимо оборудование. Однако далеко не все организации располагают достаточными средствами для их одновременного приобретения, а если и располагают, то в целях оперативного и экономически эффективного решения бизнес задач целесообразно прибегнуть к помощи лизинговых сделок. Скажу пару слов о преимуществе лизинга перед кредитом.

Во-первых, все лизинговые платежи уменьшают налогооблагаемую базу, без ограничений, когда проценты по кредитам принимаются в соответствии с положением статьи 269 НК РФ «Особенности отнесения процентов по долговым обязательствам к расходам».

Во-вторых с приобретенного в лизинг имущества возмещается НДС

В-третьих, начисление амортизации, при соблюдении определенных условий, можно начислять с повышающим коэффициентом не больше 3-х. Однако стоит отметить, амортизацию начисляет тот, у кого лизинговое оборудование (имущество) находится на балансе. Это указывается в договоре лизинга. Вот на этом вопросе остановимся подробнее.

Конечно, проще всего делать начисления амортизации одинаковым методом, как в налоговом, так и бухгалтерском учете, тогда не возникает никаких вопросов и не нужно решать проблему расхождения данных и сближать бухгалтерский и налоговый учет. Но такой вариант не всегда бывает выгоден. Например: использование коэффициента ускорения в бухгалтерском учете не возможно при линейном методе, возможно только при методе уменьшаемого остатка, а при его использовании неизбежно возникнут временные разницы, так как в налоговом учете амортизация начисляется либо линейным методом, либо нелинейным, которой отличается от метода уменьшаемого остатка.

При появлении налогооблагаемых временных разниц возникает отложенное налоговое обязательство (далее – ОНО). Это сумма отложенного налога, которая в будущем будет увеличивать сумму налога на прибыль («к уплате»).

Согласно п. 15 ПБУ 18/02 ОНО отражаются в бухгалтерском учете с учетом всех налогооблагаемых разниц и признаются в том отчетном периоде, в котором возникают эти налогооблагаемые временные разницы.

Увеличение ОНО в отчетном периоде происходит с увеличением налогооблагаемых временных разниц. Соответственно, уменьшение ОНО происходит с уменьшением или полным погашением налогооблагаемых временных разниц. ОНО отражаются в бухгалтерском учете на счете 77 «Отложенные налоговые обязательства» по видам обязательств. Бухгалтерские проводки:

	остаточная ст-ть	сумма годовой амортизации	сумма ежемесячной амортизации
1-ый год	600 000	360 000	30 000
2-ой год	240 000	144 000	12 000
3-ий год	96 000	57 600	4 800
4-ый год	38 400	23 040	1 920
5-ый год	15 360	9 216	768

- при возникновении ОНО – Дт 68 Кт 77
- при уменьшении ОНО – Дт 77 Кт 68 субсчет

При начислении амортизации способом уменьшаемого остатка и использовании повышающего коэффициента 3, можно уменьшить налоговую нагрузку по налогу на имущество, в связи с уменьшением балансовой стоимости объекта.

Рассмотрим такой случай на примере:

В январе 2014 года торговое предприятие «ООО «Гарант эксперт» заключило договор лизинга грузового автомобиля. Стоимость автомобиля в соответствии с договором составляет 600 000 руб. без учета НДС. Лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя. По Классификации основных средств (Постановление Правительства РФ от 1 января 2002 года № 1) грузовой автомобиль относится к четвертой амортизационной группе. Поэтому срок полезного использования автомобиля может быть установлен в размере от 60 до 84 месяцев. Норма амортизации в налоговом учете колеблется от 1,67% (100:60×100%) до 1,19% (100:84×100%). ООО «Гарант эксперт» решило установить минимальный срок полезного использования автомобиля, как в бухгалтерском, так и в налоговом учете - 60 месяцев и применить повышающий коэффициент 3.

В бухгалтерском учете амортизация по грузовику начисляется методом уменьшаемого остатка. Согласно договору лизинга лизингополучатель имеет право применять коэффициент ускорения 3. Годовая норма амортизации рассчитывается так.

$$100\% : 5 \text{ лет} \times \text{коэффициент ускорения } 3 = 60\%.$$

Предположим, что в целях налогообложения ООО «Гарант эксперт» использует нелинейный метод начисления амортизации по грузовому автомобилю с учетом коэффициента 3. Норма ежемесячной амортизации составляет 10 % (2/60 мес. × 100% × 3).

Сумма амортизации, начисленной за первый год эксплуатации автомобиля, составит:

	остаточная ст-ть	сумма ежемесячной амортизации
1-ый месяц	600 000	60 000
2-ой месяц	540 000	54 000
3-ий месяц	486 000	48 600
4-ый месяц	437 400	43 740
12-ый месяц	188 287	18 829

В этом случае, на сумму вычитаемых временных разниц, образовавшуюся в результате разной суммы начисленной амортизации, бухгалтер должен ежемесячно формировать отложенное налоговое обязательство. Тогда в феврале в бухгалтерском учете ООО «Гарант эксперт» была сделана такая запись:

$$\text{Дт } 68, \text{ Кт } 77 - 7\,200 \text{ руб. } ((60\,000 \text{ руб.} - 30\,000 \text{ руб.}) \times 24\%)$$

Таким образом, перед налогоплательщиком встает не простой, но почти однозначный выбор – применять коэффициент ускоренной амортизации для целей налогового учета и смириться с разницеми, возникающими между бухгалтерским и налоговым учетом.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон РФ от 29 октября 1998 г. №164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (в редакции Федерального закона от 29.01.2006 г. №10-ФЗ).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) Часть 1 от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994).

© Н.Ю. Шабурова, С.В. Антонов, 2014

УДК 331.101.68

Р.Д. Шарипова,
студент 5 курса ИНЭФБ
Ф.У. Мухаметлатыпов,
д.с.н., профессор
Башкирский государственный университет
Г. Уфа, Российская Федерация

РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Факторы повышения производительности труда представляют собой изменения материально-технических, организационных и социально-экономических условий производства, под влиянием которых возникают возможности сокращения затрат труда на производство единицы продукции, увеличения её выпуска в единицу времени. Однако реализуются эти возможности далеко не всегда или не в полной мере.

Степень использования возможностей роста производительности труда под воздействием того или иного фактора может быть определена сопоставлением фактического и нормативного значений показателя, характеризующего данный фактор. Нормативные значения этих показателей представляют собой обоснованные расчётами количественные и качественные параметры наиболее эффективного использования факторов, которым соответствуют минимальные затраты труда на производство единицы продукции.

В соответствии с основными элементами процесса труда различают нормативы использования орудий, предметов и живого труда. К нормативам, определяющим затраты живого труда, относятся: нормы и нормативы времени, нормы обслуживания, нормы выработки, нормативы численности, допустимые потери рабочего времени и др.

Классификация резервов роста производительности труда, как и классификация факторов, может осуществляться по различным признакам.

По месту выявления и использования резервы подразделяются на народнохозяйственные, отраслевые, межотраслевые, региональные, внутрипроизводственные.

Народнохозяйственные резервы оказывают влияние на рост производительности труда во всей экономике. Решения об их использовании принимаются на общегосударственном уровне. Это резервы, связанные с размещением предприятий,

изменением отраслевой структуры народного хозяйства, рациональным использованием занятого населения и др.

К отраслевым относятся резервы, использование которых повышает производительность труда работников отрасли в целом. Это специализация предприятий, концентрация и комбинирование производства, совершенствование техники и технологии и т.д.

Межотраслевые резервы связаны с возможностью улучшения взаимодействия предприятий разных отраслей, укрепления их договорной дисциплины.

Территориальные резервы - это возможности лучшего использования производительных сил данной территории.

Источниками резервов лучшего использования рабочего времени могут служить производственные потери рабочего времени и непроизводительные затраты труда. Эти потери и непроизводительные затраты труда могут возникать как по вине работников, так и в результате недостатков в системе обеспечения производства, его управления и организации. Для выявления резервов роста производительности труда и определения их величины используются балансовый и аналитический методы.

Балансовый метод носит укрупненный характер. Он основывается на сопоставлении возможного для использования на предприятии фонда рабочего времени с фактическими затратами рабочего времени и затратами, необходимыми для выпуска такого же количества аналогичной продукции в условиях использования прогрессивной техники, технологии и организации производства.

Аналитический метод предполагает изучение процесса труда и его результатов по отдельным составляющим. Элементами аналитического метода являются:

- сравнительный анализ, в ходе которого фактические значения производительности труда и связанных с ней показателей сравниваются с плановыми и базисными, определяются размеры и выясняются причины отклонений;

- сопоставительный анализ, в ходе которого показатели работы предприятия сопоставляются со среднеотраслевыми, а так же аналогичными показателями родственных предприятий:

- структурный анализ, предполагающий изучение структуры кадров, структуры трудоёмкости продукции, структуры затрат и потерь рабочего времени и т.п.;

- функционально-трудовой анализ, сочетающий в себе изучение необходимости, полезности тех или иных функций, операций, видов работ и анализ рациональности их выполнения;

- факторный анализ, изучающий с помощью экономико-математических методов и моделей влияние отдельных факторов на возникновение и величину резервов роста производительности труда.

Анализ резервов роста производительности труда должен носить комплексный характер. Комплексность предполагает изучение всей совокупности источников возможного роста производительности труда; изучение и всесторонний анализ затрат труда всех категорий персонала во всех звеньях производства; широкое привлечение к выявлению и использованию резервов всех работников предприятия.

Список использованной литературы:

1. Слезингер Г.Э. Труд в условиях рыночной экономики. – М.: ИНФРА-М, 1996,
© Р.Д. Шарипова, Ф.У. Мухаметгалипов, 2014

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Мясное скотоводство является одним из наиболее перспективных направлений развития сельского хозяйства для многих российских регионов. Приоритетной задачей сельского хозяйства Новгородской области на современном этапе является решение проблемы, связанной с увеличением продуктивности крупного рогатого скота при улучшении качества производимой продукции, а также обеспечение населения мясными продуктами по научно обоснованным нормам питания [1].

В целях создания условий для устойчивого развития агропромышленного комплекса Новгородской области была утверждена областная целевая программа «Развитие агропромышленного комплекса на 2008-2012 годы», где направление развитие животноводства было определено как приоритетное. Стоит отметить, что мероприятия областной программы, проводимые за счет средств бюджета, были обеспечены финансированием в полном объеме. Несмотря на это, значения основных целевых индикаторов программы за период ее реализации сократились (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика поголовья крупного рогатого скота на территории Новгородской области в период с 2008 по 2012 год

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	+,- 2012 г. к 2008 г.	%, 2012 г. к 2008 г.
Все категории хозяйств, тыс. голов	53,6	49,5	46,0	45,1	43,2	-10,4	80,6
в том числе							
сельскохозяйственные организации	37,7	36,0	33,0	31,7	29,3	-8,4	77,7
личные подсобные хозяйства	13,9	11,8	11,1	11,3	11,5	-2,4	82,7
крестьянские (фермерские) хозяйства	2,0	1,7	2,0	2,1	2,4	0,4	120,0

Так, поголовье крупного рогатого скота на территории области за период с 2008 года сократилось на 10,4 тыс. голов или на 19,4%. Вызывает озабоченность тот факт, что заметное сокращение численности крупного рогатого скота (на 32,3%) произошло в первую очередь в сельскохозяйственных организациях, имеющих все условия и кормовой потенциал для развития эффективного мясного скотоводства.

Параллельно сокращению поголовья снижалось и производство мяса крупного рогатого скота (рисунок 1).

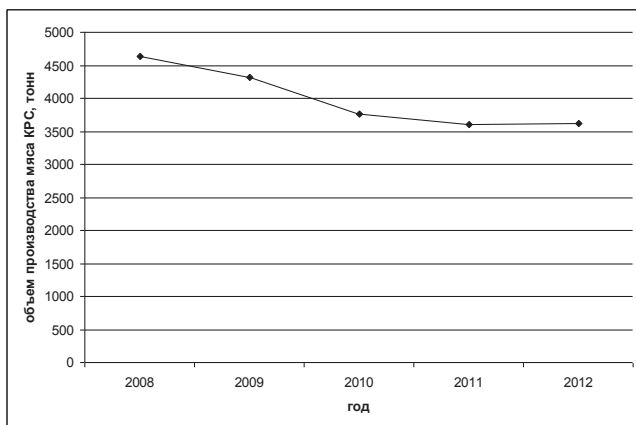


Рисунок 1 – Производство мяса крупного рогатого скота в убойном весе в Новгородской области [3].

За период с 2008 по 2012 год производство мяса КРС в убойном весе в области сократилось на 1018 тонн или на 12%. При этом уровень обеспеченности населения области данным продуктом сократился с 26,3% в 2008 году до 22,8% в 2012 году.

Главной причиной сложившейся ситуации в отрасли мясного скотоводства является то, что в настоящее время мясо крупного рогатого скота в области, так же, как и в России в целом, более чем на 90% производится за счет выбраковки молочного стада в хозяйствах, занимающихся производством молока. То есть производство говядины в стране, в том числе и в Новгородской области, пока является своего рода второстепенным процессом при производстве молока.

Решение данной проблемы предусматривает долгосрочная областная целевая программа «Развитие мясного скотоводства в Новгородской области на 2013–2015 годы». Согласно данной программе, производство необходимого объема говядины можно обеспечить благодаря созданию специализированного мясного скотоводства.

Таким образом, мясное скотоводство в области должно развиваться в двух направлениях:

1. создание специализированной отрасли на основе разведения скота мясных пород;
2. использование малопродуктивного и выранжированного маточного поголовья дойного стада для получения помесного приплода от скрещивания с быками специализированных мясных пород и выращивания его на мясо.

Реализация мероприятий позволит обеспечить развитие отрасли, увеличение объемов производства и потребления мяса говядины (таблица 2).

Таблица 2 – Основные показатели развития сельского хозяйства и целевые индикаторы программы [2]

Наименование показателя	2013	2014	2015	2016	2016 к 2013, +, -	2017 к 2013, %
Производство мяса крупного рогатого скота мясных пород на убой (в живом весе) (тыс. т)	2,9	3	3,1	3,2	0,3	110,3

Поголовье крупного рогатого скота специализированных мясных пород и помесного скота, полученного от скрещивания со специализированными породами, в сельскохозяйственных организациях (голов)	5074	8331	9752	9995	4921	197,0
--	------	------	------	------	------	-------

Как видно из таблицы 2, в период с 2013 по 2016 год производство мяса крупного рогатого скота мясных пород на убой должно увеличиться на 0,3 тыс. тонн или на 10,3%, а поголовье крупного рогатого скота – на более чем на 4,9 тыс. голов, то есть почти в 2 раза.

Таким образом, правильная организация осуществления механизма государственной поддержки позволит не только создать эффективное производство говядины мясных пород, но и обеспечить потребителей качественным экологически чистым мясом местного производства.

Список использованной литературы:

1. Областная целевая программа «Развитие агропромышленного комплекса Новгородской области на 2008 - 2012 годы» от 23.01.2008 N 507-ОД [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 20.03.2013).
2. Областная целевая программа «Развитие мясного скотоводства в Новгородской области на 2013 - 2015 годы» от 30 октября 2012 г. N 692 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 20.10.2013).
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новгородской области [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://novgorodstat.gks.ru/> (дата обращения 10.03.2014).

© Ю.С. Шершенюк, 2014

УДК 336

А.Н. Шиликина

студентка 3 курса факультета «Сервис и экономика»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ
Г. Шахты, Российская федерация

ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

В последнее время во многих странах мира большое внимание уделяется проблеме финансовой грамотности населения. И это вполне объяснимо, так как финансовая грамотность способствует повышению уровня жизни граждан, развитию экономики, повышению общественного благосостояния.

Конечно, проблема финансовой грамотности существует в той или иной степени во всех странах, но в России этот вопрос стоит наиболее остро. В настоящее время большинство россиян имеет слабое представление о принципах функционирования финансового рынка, а также испытывает недоверие к его институтам. Причины этого, главным образом, кроются в событиях, происходивших в 90-е годы XX века –

это и денежные реформы, и финансовые пирамиды, и финансовый кризис 1998 года. Также более 70 лет развития нашей страны в рамках социалистической экономической модели и идеологии практически стерли у большинства граждан России какое-либо представление о даже относительно простых финансовых продуктах и услугах. В связи с этим переход страны к рыночной экономике застал большинство россиян совершенно неподготовленными к современным концепциям финансовых рынков и не способными принимать правильные финансовые решения. А в настоящее время ситуация еще больше усугубляется кризисными явлениями в экономике.

Согласно данным опросов, проводимых Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ), количество россиян считающих свои знания в сфере финансов отличными или хорошими, сокращается, а доля тех, кто оценивает свои знания как неудовлетворительные или признается в их отсутствии, растет. Так, в 2010 году респондентов, оценивающих свой уровень финансовой грамотности на "5" и на "4" было 25%, в 2011 году - уже 20%, а в 2013 году всего 13%. Респондентов, считающих свои знания в сфере финансов удовлетворительными, также стало меньше (38% в 2013 году против 44% в 2011-м). Доля тех, кто оценил свой уровень финансовой грамотности как неудовлетворительный, выросла на 11 % и в 2013 году составила уже треть опрошенных (32%). [1]

Также по оценкам НАФИ более половины населения (56%) не ведет учета своих доходов и расходов, а более 73% граждан России не имеет никаких сбережений. [2]

Данные опросов НАФИ свидетельствуют о том, что уровень финансовой грамотности россиян очень низкий, а это в свою очередь сдерживает развитие рыночных отношений. Поэтому государство, несомненно, заинтересовано в повышении финансовой грамотности населения. В связи с этим была разработана «Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации», опубликованная в 2009 году. Данная программа нацелена на то, чтобы россияне в ходе её осуществления научились:

- эффективно управлять личными финансами;
- осуществлять учет расходов и доходов домохозяйства и осуществлять краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование;
- оптимизировать соотношение между сбережениями и потреблением;
- разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг;
- принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и осознано нести ответственность за такие решения;
- компетентно планировать и осуществлять пенсионные накопления. [2]

Также с целью повышению уровня финансовой грамотности населения, Минфином совместно с Всемирным банком был разработан проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ». Срок реализации этого проекта рассчитан на 5 лет (2011-2016 гг.). Он направлен на выработку национальной стратегии повышения финансовой грамотности населения, разработку системы оценки уровня финансовой грамотности, создание общенациональных ресурсов в целях развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей.

В настоящее время в некоторых регионах России запущены пилотные проекты по повышению уровня финансовой грамотности. По их результатам, мероприятия, оказавшие наибольшее положительное влияние на уровень знаний населения в области финансов, планируется провести и в других регионах.

Конечно, российский опыт проведения мероприятий в области финансового образования не обладает столь богатой историей, как международный, но наша страна старается включаться в общий процесс повышения уровня финансовой грамотности. Этому способствуют, прежде всего, государственные инициативы в данной области. Но для успешного проведения запланированных мероприятий и достижения поставленных целей необходимо, чтобы население нашей страны осознало важность финансового образования в современном обществе и стало проявлять инициативу к получению знаний в этой области. И тогда мы сможем достигнуть высокого уровня финансовой грамотности, что будет способствовать развитию конкуренции на финансовом рынке, укреплению финансовой стабильности, а также повышению уровня жизни граждан и развитию экономики в России.

Список использованной литературы:

1. Финансовая грамотность стала падать // Российская Газета – Опубликовано на сайте "Российской Газеты" 14 марта 2013 г.
2. «Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности на селения РФ», Москва, 2009.

© А.Н. Шилякина, 2014

УДК 336

В.И. Шубина

Магистрант 1 курса

Института менеджмента и экономики

Югорского государственного университета
г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация

Е.Н. Раздрок

Заведующий кафедрой финансов и банковского дела

Института менеджмента и экономики

Югорского государственного университета
г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Национальная платежная система играет ключевую роль в экономике страны, обеспечивая перевод денежных средств, в том числе при реализации единой государственной денежно-кредитной политики.

Согласно статистике Банка России на 1.10.13, общее количество учреждений банковской системы более 46 тысяч. В том числе учреждений Банка России – 500, кредитных организаций около тысячи, филиалов кредитных организаций около 2 тысяч, дополнительных офисов кредитных организаций (филиалов) около 25 тысяч, иных внутренних структурных подразделений кредитных организаций (филиалов) около 20 тысяч. Количество учреждений банков в расчете на 1 млн. жителей - более 300[1].

С 2009 года по 2013 годы в России заметна тенденция роста количества учреждений банковской системы. Пик этого роста пришелся на июль 2013 года.

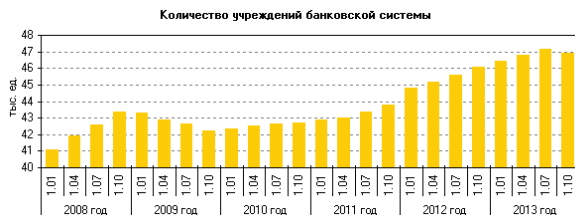


Рисунок 1 – Количество учреждений банковской системы

Одной из причин увеличения роста количества учреждений банковской системы является оптимизация структуры расчетных подразделений Центрального Банка, которая позволяет вовлекать в систему электронных платежей все большее число подразделений коммерческих банков, тем более что процедура регистрации коммерческими банками новых подразделений филиальной сети – филиалов, дополнительных офисов была несколько упрощена, что положительно отражается на темпах роста филиальной сети российских банков и охвата клиентской базы.

С 2008 по 2013 годы можно отметить увеличение количества счетов, открытых учреждениями банковской системы на 55, 23% и увеличение количества счетов открытых учреждениями банковской системы в расчете на 1 жителя с 3,2 в 2008 году до 4,9 в 2013 году[2].



Рисунок 2 – Количество счетов, открытых учреждениями банковской системы



Рисунок 3 – Количество счетов, открытых учреждениями банковской системы в расчете на 1 жителя

Показатели, характеризующие функционирование платежной системы Банка России в 2013 году, демонстрируют долгосрочную тенденцию роста платежного оборота и использования банковских услуг бизнесом и частными лицами.

Можно также отметить и недостатки в работе Центрального Банка в области модернизации национальной системы расчетов. Это однородность структуры используемых платежных инструментов. Анализируя структуру платежей, проведенных через кредитные организации России можно сделать вывод, что большую часть платежей составляют платежи с использованием документов физических лиц, банковских ордеров и платежных поручений. Стимуляция использования участниками систем расчетов более сложных инструментов, несущих значительные выгоды и удобства - одна из важных задач развития[3].

Важным моментом в решении данной проблемы Банком России является косвенное вовлечение физических лиц в систему безналичных расчетов. Развитие систем платежей физических лиц за значительное число видов услуг, в том числе и возможность расчета с государственными и налоговыми органами, стимулирующее регулирующее воздействие на рынок денежных переводов, развитие сети обслуживания платежных карт – серьезный фактор в повышении безопасности и удобства расчетов, как для физических лиц – плательщиков, так и для организаций предоставляющих им свои услуги.

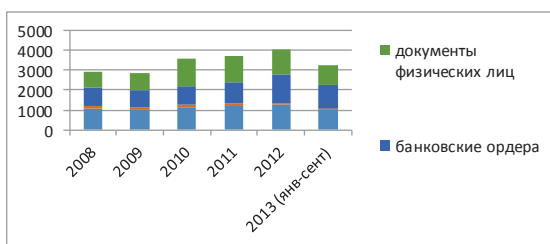


Рисунок 6 – Структура платежей, проведенных через кредитные организации России (за 2008 – 2013 годы)

Из данного графика также следует отметить, что больше всего платежных поручений отмечено в 2012 году – 4 039,5 млн. ед.

Избежать ошибок при регулировании национальной платежной системы позволяет взаимодействие с международными организациями в части выработки концепций развития национальной платежной системы и перенятия зарубежного опыта в этой области.

Важным моментом в решении данной проблемы Банком России является косвенное вовлечение физических лиц в систему безналичных расчетов. Центральный Банк постепенно модернизирует платежную систему Российской Федерации. Одним из новшеств последних лет является система электронных расчетов.

Таким образом, анализируя статистические данные с 2008 по 2013 годы можно сделать вывод, что проводимая Банком России политика регулирования национальной платежной системы является грамотной, так как она привела к положительным тенденциям в указанной сфере. В развитии национальной платежной системы существуют некоторые проблемы, но Центральным банком уже разработаны меры по их решению.

Список использованной литературы:

1. Институциональная обеспеченность населения платежными услугами [Электронный ресурс] /ЦБ РФ. - Режим доступа:http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet001.htm&pid=psRF&sid=ITM_30245

2. Количество счетов, открытых учреждениями банковской системы [Электронный ресурс] / ЦБ РФ. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet002.htm&pid=psRF&sid=ITM_7605

3. Структура платежей, проведенных через кредитные организации России [Электронный ресурс] / ЦБ РФ. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet005.htm&pid=psRF&sid=ITM_32730

© В. И. Шубина, Е.Н. Раздроков, 2014

УДК 338.2(571.56)

ББК 65.23 (2Рос.Яку)

Л.А. Эверстова

преподаватель кафедры социально-экономических дисциплин
колледжа технологий Технологического института СВФУ им. М.К. Аммосова
г. Якутск, Российская Федерация

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Развитие России не возможно без устойчивого развития ее регионов и сегодня наиболее актуальной проблемой российской экономики является формирование региональных экономических систем, при этом стратегическому планированию развития регионов определяется важнейшая роль.

Приоритетные направления экономического развития различных регионов России обусловлены географическим положением, обеспеченностью ресурсами, уровнем развития различных сфер экономики и региона. Региональная стратегия определяет основные отраслевые приоритеты данной территории и меры по их поддержке, реализация которых приведет к формированию развитой экономики и комфортной среды проживания, созданию новых рабочих мест.

Начавшийся на Дальнем Востоке процесс создания территорий опережающего развития является одним из приоритетов стратегии Российской Федерации, который обусловлен выгодным местоположением, колоссальными запасами природных ресурсов, транзитным потенциалом Дальнего Востока, близостью к крупнейшим мировым рынкам. Для регионов Дальнего Востока данный процесс дает возможность создать экономику нового уровня. При этом, следует отметить, что развитие Дальнего Востока связано во многом с динамичным развитием Якутии. Республика Саха (Якутия) - самый крупный по площади субъект России является важнейшим минерально-сырьевым и горнодобывающим регионом государства и занимает ведущее место в России по добыче алмазов, золота, олова и сурьмы. Минерально-сырьевой потенциал является основным конкурентным преимуществом республики. В 2007 году в республике принят долгосрочный стратегический документ - «Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года», одобренный правительством Российской Федерации. Данная стратегия увязана с ключевыми направлениями экономики России: энергетической, транспортной, коммунальной, программой создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи и транспортировки газа на рынки стран Азиатско - Тихоокеанского

региона. Согласно планам Правительства РФ по развитию Дальнего Востока, в республике планируется формирование 4 зон опережающего экономического развития (ТОР), сгруппированных по кластерному типу:

- Западная Якутия;
- Северо - Восточная Якутия;
- Центральная Якутия;
- Южная Якутия

Планируемые к созданию территории опережающего развития, кроме проекта «Комплексное развитие Южной Якутии», формируются вокруг точек роста, созданных в советское время. Каждая ТОР представляет собой совокупность комплексного освоения природных ресурсов, создания производств по переработке добываемого сырья и формирования транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры.

Перспективы развития западной Якутии связаны с развитием добычи и переработки нефти и газа, добычи алмазов и лесопереработки. В настоящее время на территории Западной Якутии формируется территориально - промышленный комплекс, основой которого станет создаваемый центр газодобычи на базе Чайядинского нефтегазоконденсатного месторождения. В комплекс также войдут Талаканское, Среднеботуобинское, Таас-Юряхское и другие газоконденсатные и нефтяные месторождения западной Якутии и уже существующие предприятия по добыче алмазов. Центр газодобычи Якутии в дальнейшем будет соединен с магистральным газопроводом «Сила Сибири». Территория северо - запада Якутии располагает уникальным запасом алмазов. Республика Саха (Якутия) является основным алмазодобывающим регионом России. Более 80% всех российских запасов добываются на территории республики. Развитие северо - запада Якутии планируется путем создания Анабаро-Оленекского территориально - производственного комплекса, который будет специализироваться на разработке новых и действующих россыпных месторождений алмазов. Строительство газопровода «Сила Сибири» обеспечит возможность развития газификации в западных и южных районах Якутии. Трасса газопровода выбрана таким образом, чтобы газифицировать максимально возможное число населенных пунктов. Создание Якутского центра газодобычи позволит повысить уровень занятости местного населения.

Развитие Северо-Восточной Якутии связано с освоением золоторудных и полиметаллических месторождений. Будут созданы условия для реализации проекта по строительству Яно-Колымского территориального промышленного комплекса, включающего освоение Нежданинского золоторудного месторождения и Верхнее-Менкеченского полиметаллического горно-обогачительного комбината. В перспективе в границах Республики Саха (Якутия) и Магаданской области планируется создание Яно-Колымской золоторудной провинции.

В Центральной Якутии начато формирование Якутского транспортно -логистического узла, предусматривающего завершение строительства железной дороги, возведение автомобильного моста через р. Лена и строительство аэровокзального комплекса в г. Якутске.

В г. Якутске создан многоотраслевой научно-инновационный образовательный центр Северо-Востока России. В настоящее время рассматривается вопрос создания в Центральной Якутии туристско-рекреационного кластера «Северная мозаика» как стартового проекта крупномасштабного туристического кластера в республике. Планируется создание Территории Особого Социально-Экономического развития (ТОСЭР) промышленно-производственного типа по производству бриллиантов и ювелирных изделий.

Развитие Южной Якутии связано с созданием нового крупного промышленного района на основе добычи и переработки угля, урана, апатитов, железной руды и гидроэнергетики. В перспективе Южная Якутия должна стать центром инфраструктурного развития всего Дальнего Востока, т.к. по ее территории пройдут магистральные автодороги, железная дорога, нефте- и газопроводы, единая энергосистемы республики будет соединена с энергоснабжением прилегающих регионов - с Амурской, Магаданской и Иркутской областями.

Таким образом, реализация приоритетных инвестиционных проектов Республики Саха (Якутия) приведет не только к экономическому росту республики, но и граничащих с ней территорий и будет способствовать укреплению экономической безопасности Дальнего Востока.

© Л.А. Эверстова, 2014

УДК 334

Т.В. Якушина

Доцент кафедры ЭФ-3 «Коммерция и маркетинговые исследования»
Московский Государственный Университет Приборостроения и Информатики
Г. Москва, Российская Федерация

МАРКЕТИНГ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Маркетинг в рамках производственного предприятия нацелен на успешное осуществление закупочной и сбытовой деятельности с учетом уровня спроса, цены, товарной политики, системы распределения, продвижения и позиционирования.

В рамках производственного предприятия коммерческая деятельность сосредоточена в таких подразделениях, как:

- отдел маркетинга. Менеджмент отдела направляет усилия в области организации маркетинговых исследований, проведения рекламных акций для стимулирования сбыта и т.д.;

- отдел материального обеспечения. Миссия отдела сосредоточена в инфраструктурной сущности, направленной на планомерную и бесперебойную работу всех участков предприятия за счет установления выгодных связей с поставщиками, обеспечения совокупной потребности в результате планирования и организации закупок, оценки стоимостного анализа заготовительной сферы;

- отдел сбыта, выполняющий ведущую роль по воспроизводственному процессу работы предприятия и восполнению совокупных затрат в результате получения намеченной прибыли [1].

Главная заповедь успешной организации маркетинга сбыта готовой продукции: «Производить исключительно то, что можно продать, вместо того чтобы пытаться продавать то, что уже произвели». Философия маркетинга сбыта позволяет осмыслить, как, каким образом изготовитель должен организовать процесс сбыта с выделением инструментов успешного продвижения готовой продукции к конечному покупателю. При этом маркетинг способствует объективной оценке преимуществ и недостатков, имеющихся у основного конкурента. В результате руководство принимает взвешенные решения о формировании концепции партнерства с использованием скрытых резервов реструктуризации компании и возможной диверсификации. Главной целевой функцией

маркетинга сбыта является освоение выгодной товарной ниши с учетом влияния факторов рыночной среды и применения перспективных маркетинговых коммуникаций.

В основу классификации средств маркетинговых коммуникаций заложены их цели: реклама (advertising), личные продажи (personalselling), продвижение в местах продаж (стимулирование сбыта) (salespromotion), связи с общественностью (public relations) и взаимоотношения с потребителем (product publicity, customer relations).

Основная цель маркетинговых коммуникаций заключается в комплексном продвижении товара [2]. Один и тот же вид коммуникаций может быть использован предприятием в разных целях. Например, рекламные коммуникации в средствах массовой информации информируют целевую аудиторию о товаре и одновременно формируют имидж предприятия. Реклама в местах продажи выполняет, в том числе, и функцию стимулирования сбыта. Носителями директ-маркетинга являются текст (просто и доходчиво подающий предложение) и упаковка, под которой в широком смысле слова подразумевается не только привлекательный дизайн, допустим, почтового отправления, но и оформление всех других видов обращения, что уже близко к рекламной коммуникации. Участие предприятия в выставках и ярмарках принято считать средством связей с общественностью, но одновременно они представляют самостоятельные виды коммуникаций. Стимулирование сбыта приводит к кратковременному росту продаж, однако дополняет рекламу и личные продажи. Спонсорство считается инструментом связей с общественностью, однако сегодня уже выделяются в самостоятельный вид причинно-ориентированные коммуникации (элемент социально-ответственного маркетинга).

Все перечисленное относится к предпосылкам для использования в качестве маркетинговой коммуникации собирательного по формам взаимодействия комплекса, называемого системой интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Таким образом, переход к рыночным условиям производства и сбыта продукции требует адаптации предприятий к этим условиям, одним из важнейших условий которой является изменение структуры маркетинговой службы в рамках совершенствования организационной структуры предприятия. Маркетинговая служба должна формироваться в соответствии с изменением номенклатуры выпускаемой продукции, параметров рыночной среды предприятия, конъюнктуры рынка, с решением по-новому вопросов сбыта в неразрывной связи с философией маркетинга рыночного участия.

Список использованной литературы:

4. Жуликова О.В. «Концепция маркетинга как способ максимизации прибыли предприятия» - Вестник Московского государственного университета приборостроения и информатики. Серия: Социально-экономические науки. 2013. № 46.

5. П.П. Жуликов, Т.В. Ланцева «Пути повышения эффективности образования в российской высшей школе». - Материалы III Всероссийской научно-практической конференции «Молодежь и будущая Россия». – М.: ИНИОН, 2008.

© Т.В. Якушина, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Н.Н. Аеткулова ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ФАКТОРЫ ЕЕ РОСТА.....	3
К.В. Айхель, А. Селиванова СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ.....	5
К.В. Айхель, Ю. Бикбулатова ВЕНДИНГ КАК ОДНА ИЗ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ФОРМ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В РОССИИ.....	7
О.А. Алексеев, Л.В. Ишмурзина СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД ПРИ АНАЛИЗЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ.....	9
Е.С. Алиманова ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНОНСОВЫХ РЕСУРСОВ КРЕДИТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КООПЕРАТИВА.....	10
А. С. Алмашев ВОПРОСЫ БАНКРОТСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	13
О.С.Амельченко ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РМЭ.....	16
С.В. Антонов ЗАБЫТЫЙ АМОРТИЗАЦИОННЫЙ ФОНД.....	18
Е.В. Астапеева, В.Г. Шкарупа, А.А. Бадалян СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	22
Л.З. Байгузина РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	24
К.С. Балыклова, Н.Л. Борщёва ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	26
О.М. Баранова ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА В УСЛОВИЯХ ЕГО РЕФОРМИРОВАНИЯ.....	30
Е.В. Баталова, Н.В. Иштыкова СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ АТТЕСТАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ В РАЗВИТИЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.....	32

С.Е. Белик ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	35
Н.Л. Борщёва, С.П. Ветшев РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В ЦЕПОЧКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ: ЗНАНИЯ-КРЕАТИВНОСТЬ-ИННОВАЦИИ.....	37
Т.Е. Брагина, Л.Р. Давлетбаева СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН.....	40
Т.Е. Брагина ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	45
Т.Е. Брагина ОБ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ОРГАНИЧЕСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.....	47
Н. С. Будникова О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	49
К.В. Вайс ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ.....	52
А.М.Валишина НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФСОЮЗОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	54
О.Н.Володин ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	56
Э.Р.Газизова ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ.....	58
Е.А. Галяутдинова ЗАЙМЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ.....	60
Е.А. Гибельнева УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ.....	61
Ф.У. Мухаметлатыпов, Г.И. Гиндуллина ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ, ЗАДАЧИ, МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ.....	64
С.С.Глазова ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СФЕРЫ ТУРИЗМА НА ПРИМЕРЕ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	66

И.Б. Говако, Л.В. Ишмурзина СОЦИОЛОГИЯ НАЛОГОВОЙ СТРУКТУРЫ.....	68
Э.Э. Горбунова, А.А. Гарифуллин МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РТ.....	69
Ю.И. Горбунова, О.Н. Горбунова, Ю.В. Шестакова ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	71
Л.Г. Гордеева, А.А. Гордеев ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИЕ ПТИЦЕВОДСТВА.....	76
Л.Г. Гордеева, А.А. Гордеев ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	77
И.Ю. Григорьева ЭКОНОМИКА РЕГИОНА КАК ФАКТОР НАРАЩИВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ.....	79
Е.В. Гусаков ПРОБЛЕМЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ХМАО.....	81
Г.М. Дендак СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНА (НА МАТЕРИАЛАХ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ).....	84
Г.М. Дендак ПРИНЦИПЫ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....	85
И.С. Дмитриева ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	87
И.А. Еремченко СОВРЕМЕННОЕ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	90
Н.С. Жданова ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	92
И.В. Жмаева УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ КОМПАНИИ ПО КРИТЕРИЮ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ.....	94

Д.Р. Закирова, А.Э. Галина СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	97
Д. Р. Закирова, А. Р. Тимербулатова, М. Р. Богатырева ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН В 2013-2014 ГГ.....	100
Ю.И. Земенкова ВНЕДРЕНИЕ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	102
Л.В. Идрисова ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	107
И.Р.Ильясова, Д.Д.Еникеева К ВОПРОСУ О ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ КАПИТАЛЕ.....	109
Исламов И.Я., Бахитова Р.Х. МОДЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ (на примере Башкирского спутникового телевидения).....	111
Д.Ф. Касимова АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	113
И.А. Кирсанов, А.Ю. Власенков ПРОБЛЕМЫ ЛИЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	115
Л. В. Коваленко АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИ.....	117
А.А. Колбасина, Е.В. Матвеева ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СЕГМЕНТАЦИИ РЫНКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ.....	121
А.С.Корнилова, С.С.Корнилов УПРАВЛЕНИЕ ЛОКАЛЬНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ НА ПРИНЦИПАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.....	123
П.В. Криночкин, Ж.Р. Скребкова ВЛИЯНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА.....	128
А.О.Кротова РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ В РОССИИ: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ.....	130
Р.В. Кузнецов, Ф.Р. Мифтахутдинова УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА КАЧЕСТВО.....	133
Л.Э. Куприянова АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ ООО «ТД Челны-Хлеб».....	135

Н. В. Левкин, Д. С. Терещенко, В. П. Дружинин ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ БАЗОВОГО АНАЛИЗА.....	138
Т.В. Логинова ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО.....	141
А.З. Мамлиева ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИИ.....	144
А.З. Мамлиева ГРЕЙДИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ОАО «БАШНЕФТЕГЕОФИЗИКА».....	146
С.В. Мандриков ПРИМЕНЕНИЕ ТРЕХФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ ФАМЫ – ФРЕНЧА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ СТРАНЫ НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ.....	151
А. Ф. Мансурова АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА.....	157
П.А. Матвеева, В.В. Матвеев ВОЗМОЖНОСТИ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ СФЕРЫ ЗАНЯТОСТИ.....	158
С.В. Матросова РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	162
А. Р. Михайлова, М. А. Ермаков РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В ИСТОРИЧЕСКОМ РАЗРЕЗЕ.....	164
Г.И. Мухаметьянова, М.Ю. Андреева, А.И. Мустаева ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В СФЕРЕ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА.....	166
М.Р. Мухлисуллина, Н.Г. Хаметова НЕСОВЕРШЕНСТВА КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....	170
Г.В. Мышленник, Е.В. Бушева ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ В ОРГАНИЗАЦИИ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА В МЕДИАИНДУСТРИИ.....	174
Е.А. Назарова, У.А. Назарова СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН.....	176

Е.А. Наянов, Д.В. Демихов ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	180
Е.И. Нестерова СЭЗ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	183
Н.Ю. Николаева ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	186
Е.П. Ножина ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ПОДХОД КАК МЕРА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТЕХНОПАРКА С IT-РЕЗИДЕНТАМИ.....	189
И.Р. Нурисламова ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ОАО "УРАЛСИБ".....	191
З.А. Оразаева МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	193
Т.Н.Осипова АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	196
П.Р. Пайкович БЮДЖЕТНЫЕ РАСХОДЫ И ИХ ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ.....	198
Е.С. Пахомова ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ СОЗДАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	205
Л.А. Пашкова ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	210
А.А. Полушин О ВВЕДЕНИИ В РОССИИ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....	212
В.В. Пономарёва УПРАВЛЕНИЕ И МИНИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА.....	215
М.Н. Прилуцкая КАПИТАЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА АКЦИЙ.....	218

О.С. Причина, А.С. Федотова АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ ТРАНСПОРТНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОВ, ПЕРЕМЕЩАЕМЫХ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ	220
О.С. Причина, В.В. Христофоров АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ.....	224
О.С. Причина, Д.Л. Мороз УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕДИЦИНСКОГО НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	231
М.В. Пурина РОССИЙСКИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРИНЦИПЫ УЧЕТА РАСХОДОВ И НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ (НА ПРИМЕРЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МСФО В ЧЕХИИ).....	235
М.В. Пурина УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ И РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ.....	238
Е.А. Рассадина ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	242
Н.В. Рейхерт УСЛОВИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СМОЛЕНСКУЮ ОБЛАСТЬ.....	245
О.В. Романова, Е.В. Новоселова, Е.В. Романова РОЛЬ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	249
Э.И. Сабирова УЧЕТ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	250
Л.Р. Сакаева, А.Ш. Галимова АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ.....	252
М.И. Сахапова, Ф.У. Мухаметлагыпов УЛУЧШЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	254
М.И. Сахапова, Ф.У. Мухаметлагыпов СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ОБЩЕСТВА КАК ОБЪЕКТ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.....	256
Д.Е. Сидягин, В.И. Пасканый ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ.....	258

Ж.Р. Скребкова, Е.А. Овчинникова ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	259
Ж.Р. Скребкова, Е.С. Чепулянис ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО.....	262
Ж.Р. Скребкова, Е.В. Мокина ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ УЧЕТА.....	265
Ж.Р. Скребкова, И.В. Быстрова ЭЛЕМЕНТ МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ПОЛОЖЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	268
Ж.Р. Скребкова, В.Д. Симонова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	271
Р.Ю. Сотникова СТРУКТУРА ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ.....	276
Ш.Ч. Соян, А.О. Сырбыкай РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА.....	277
Ю.В. Старцева МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.....	279
К.В.Сычева ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	281
Л.А.Тертышная, Е.А.Кобец СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА.....	283
Ю.С. Тимофеева ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РФ.....	285
Э.Т. Тляубаева УСН КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ.....	287
И.И. Топилина ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И РЫНОЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СИСТЕМУ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ.....	289
К.С. Тураева ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ДОВЕРИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	291

З.Р. Тускаева ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ.....	293
Л.Р. Уматкулова СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ РЕЙТИНГОВЫХ ЗНАЧЕНИЙ В РЕГИОНАХ ПФО.....	296
Ф.Х. Фатхуллина ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ФИНАСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «УРАЛСИБ»).....	298
К.А. Федярина СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА.....	303
И.А. Филиппова УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ИННОВАЦИИ.....	305
И.Н. Хисаметдинов, П.В. Лимарев ПОНИМАНИЕ СУЩНОСТИ МАРКЕТИНГА КАК ФИЛОСОФИИ БИЗНЕС-ИДЕИ.....	308
Т.А. Худякова, А.В. Шмидт, М.Г. Ефимова ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА.....	311
Т.А. Худякова, А.В. Шмидт, В.Г. Лисицина ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТУРИЗМА НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ.....	313
Т.А. Худякова, А.В. Шмидт, В.Ю. Тряскина ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ТУРИСТОВ НА ЮЖНЫЙ УРАЛ.....	314
Т.А. Худякова, А.В. Шмидт, А.А. Юдина ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ WEB-MAKING КОМПАНИИ.....	316
Н.А. Чумакова, Ю.Ю. Стародубцева РОЛЬ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	318
Н.Ю. Шабурова, С.В. Антонов ПРОБЛЕМЫ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ПРИ УЧЕТЕ ЛИЗИНГОВОГО ИМУЩЕСТВА.....	321
Р.Д. Шарипова, Ф.У. Мухаметлатыпов РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА.....	323

Ю.С. Шершенюк ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	325
А.Н. Шилякина ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ.....	327
В.И. Шубина, Е.Н. Раздрок ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....	328
Л.А. Эверстова СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ).....	332
Т.В. Якушина МАРКЕТИНГ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	334

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

В авторской редакции

Подписано в печать 05.05.2014 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л.13,25 Тираж 100 Заказ № 11

Издательство "Аэтерна"
450076, г. Уфа, ул. Гафури 27/2
e-mail: info@aeterna-ufa.ru