

**ПЕРСПЕКТИВЫ
И ЗАКОНОМЕРНОСТИ
МОДЕРНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО
ОБЩЕСТВА: НОВЫЙ ВЗГЛЯД
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ,
ФИЛОСОФСКИЕ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ,
ПРАВОВЫЕ ОБЩЕНАУЧНЫЕ АСПЕКТЫ**

Материалы международной
научно-практической конференции

(25 июня 2014г.)

Часть 3

Саратов
2014

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67
П 27

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:
д-р экон. наук, проф. *В.И. Долгий* (отв. ред.)
канд. экон. наук, доц. *С.С. Чернов* (отв. ред.)
канд. экон. наук, доц. *Е.Н. Троянова*
канд. экон. наук, доц. *М.А. Еремеев*

П27 Перспективы и закономерности модернизации современного общества: новый взгляд (экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные аспекты): Материалы международной научно-практической конференции (25 июня 2014г.). – В 3-х частях. – Ч.3. / отв. ред. В.И. Долгий, С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014. – 142с.

ISBN 978-5-9905719-0-7

Содержание материалов конференции составляют научные статьи отечественных и зарубежных ученых, в которых излагается теория, методология и практика научных исследований в области экономики, социологии, философии, управления, права, финансов.

Для специалистов в сфере управления, научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов вузов.

ISBN 978-5-9905719-0-7

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67

© ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный технический университет», кафедра «Производственный менеджмент и экономика энергетики», 2014

© Академия управления ООО, 2014

© Авторы статей, 2014

*Николаева У.С., Салахутдинова Э.Р.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ*

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ В ООО «УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ЭКСКУРС»

В статье рассмотрены особенности применения налога на прибыль в ООО «Учебный центр Экскурс».

Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Развитие и изменение форм государственного устройства всегда сопровождаются преобразованием налоговой системы [2].

Налог на прибыль-один из основных в системе налогообложения любого государства. Он служит важным источником поступления средств в бюджеты разных уровней, является значимым инструментом регулирования и стимулирования деятельности хозяйствующих субъектов (предприятий), прямо и опосредованно влияя на процесс перераспределения прибавочного продукта посредством изъятия части чистого дохода предприятия. Правильное исчисление налога, и особенно правильное применение льгот, имеет большое значение для налогоплательщика, так как ошибка в определении сумм, причитающихся бюджету, влечет за собой финансовые санкции в виде штрафов и пени в значительных размерах [1].

Для изучения данной темы рассмотрим коммерческое предприятие ООО «Учебный центр Экскурс». ООО «Учебный центр Экскурс» является Обществом с ограниченной ответственностью. Общество является юридическим лицом, имеет печать со своим наименованием, расчетный и ссудный счета в банках. Учредители общества являются физические лица. Полное и официальное наименование общества- Общество с ограниченной ответственностью «Учебный центр Экскурс». Юридический адрес: 450009, Республика Башкортостан, г.Уфа ул. Пр-кт Октября, д. 10, Офис 600. Форма собственности- частная. ООО «Учебный центр Экскурс» было создано в 2005 году. Основные направления организации это обучение ПК и изучение программ для бухгалтеров. В организации введена упрощенная система налогообложения. Переход к упрощенной системе налогообложения или возврат к общей системе налогообложения осуществляется организациями добровольно в соответствии с законодательством.

Упрощённая система налогообложения (УСН) — специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса и среднего бизнеса, а также облегчения и упрощения ведения налогового учёта и бухгалтерского учёта. УСН введена Федеральным законом от 24.07.2002 № 104-ФЗ.

Рассмотрим прибыль и убытки в ООО «Учебный центр Экскурс». В 2011 году выручка составила 13576 тыс. руб., а в 2012 г. 12210 тыс. руб. Себестоимость продаж в 2011 г. – 9209 тыс. руб., в 2012 г. – 8302 тыс. руб. Из-за высокой себестоимости продаж чистая прибыль предприятия в 2012 году уменьшилась, чем в 2011 г., но не смотря на это предприятие работает с получением прибыли, соответственно чистая прибыль составила в 2012 г.- 2168 тыс. руб. и в 2011- 4376 тыс. руб. Увеличились прочие доходы предприятия, в 2012 г. были 2434 тыс. руб., а в 2011 г. – 784 тыс. руб. Также в 2012 г. увеличились прочие расходы предприятия, по сравнению с 2011 г., они составили 4174 тыс. руб. и 775 тыс. руб.

Уменьшение расходов в первую очередь связано с переходом на упрощенную систему налогообложения, в частности с освобождением налогоплательщика от уплаты единого социального налога. Также, уменьшение расходов связано с освобождением организации от обязанности уплаты налога на имущество.

Следовательно, на прирост прибыли оказали влияние такие факторы, как: уменьшение расходов на социальные нужды (+25323 руб.), освобождение от налога на имущество (+4828 руб.), увеличение прочих расходов (- 4174 руб.), увеличение прочих доходов (+1650 руб.), уменьшение выручки (- 1366 руб.). Рассматривая выше приведенные

данные видно что, основное влияние на прирост налогооблагаемой прибыли, а следовательно, и на величину чистой прибыли, оказывает уменьшение расходов организации на социальные нужды. Это связано с освобождением организации от обязанности уплаты единого социального налога вследствие перехода на упрощенную систему налогообложения.

Таким образом, освобождение от обязанности уплаты единого социального налога привело к сокращению расходов и увеличению чистой прибыли, которая может быть использована организацией для целей ее дальнейшего развития.

Применение УСНО уменьшает величину налога, уплачиваемого с прибыли организации, так как ставка налога на прибыль организации, уплачиваемого при применении общего режима налогообложения, больше ставки единого налога, уплачиваемого при применении УСНО, когда в качестве объекта налогообложения выбраны доходы, уменьшенные на величину расходов. Сумма, уплаченного налога с прибыли, в 2011 г больше чем в 2012 г, но данное увеличение вызвано тем, что в 2011 г, как это было показано выше, наблюдался рост прибыли, которая является налоговой базой для исчисления указанного налога, по сравнению с 2012 г, что и привело к увеличению данного налога.

Список литературы:

- 1 *Боброва, А.В.* Концептуальная модель теории налогов [Текст]: / А.В Боброва // Финансы и кредит. – 2012 г. № 23. – С. 12-19.
- 2 *Евстигнеев, Е.Н.* Налоги и налогообложение [Текст]: / Е.Н Евстигнеев // учебн. Пособие – Спб.: Питер – 2009.
- 3 *Соболев, М.Н.* Очерки финансовой науки [Текст]: / М.Н Соболев // Финансы и кредит. – 2013 г. № 9. – С. 39-44.

Ножкина Е.Б., канд. экон. н., доцент, Курасов Д.А., Рябов П.В.

ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная юридическая академия»

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Повышение эффективности коммерческих банков связано с учетом динамики международных, национальных и региональных банковских систем, инвестиционно-инновационной динамики, с разработкой и реализацией адаптивного управления коммерческими банками.

Проблема повышения эффективности коммерческих банков актуальна для экономики. Современное состояние международной банковской системы отличается нестабильностью. На лидирующие позиции выходят азиатские банки, вытесняя европейские и американские¹. Следует отметить, что динамика международных, национальных и региональных банковских систем связана с волновым развитием экономических систем. Для повышения эффективности коммерческих банков следует учитывать динамику международных, национальных и региональных банковских систем, которая в теоретическом плане разработана недостаточно. Предполагаем, что данная динамика многоуровневая, включающая параллельные, последовательные, параллельно-последовательные волновые движения денежно-кредитной системы на международном уровне, отдельно взятых стран, регионов, совокупность «жизненных циклов» банковских организаций, услуг (операций).

Исследуя динамику международных, национальных и региональных банковских систем, находящихся во взаимодействии, обратим внимание на монетарную и кейнсианскую концепции экономического цикла.

¹ *Ишханов А.В., Малахов В.С.* Анализ мировой банковской системы в условиях глобальных финансовых дисбалансов/ А.В. Ишханов, В.С. Малахов//Финансы и кредит. 2013. № 9. С. 18-24

Согласно монетарной концепции экономического цикла главные импульсы экономической динамики – спрос и предложение денег, денежная масса и цены, денежные агрегаты, денежный рынок. Спрос на деньги представители монетаризма объясняют в рамках общей теории оптимизации активов, когда экономические субъекты формируют портфель активов разной степени доходности и рисков. Спрос на деньги зависит от реальных доходов на акции, реальных доходов по облигациям, ожидаемой инфляции, совокупного богатства. Скорость обращения денег зависит от структуры портфеля. При этом акцентируется внимание на взаимосвязи динамики денежной массы, как причины циклических изменений, и экономических систем, подвергшихся изменению. Цели монетарной политики – приближение к полной занятости ресурсов, стабилизация уровня цен, равновесие платежного баланса. Инструменты – норма обязательных резервов, ставка рефинансирования, операции на открытом рынке. Стимулирующая монетарная политика для активизации экономики предусматривает снижение нормы резервов, снижение учетной ставки, покупку Центральным Банком государственных ценных бумаг. При сдерживающей монетарной политике увеличивают норму резервов, увеличивают учетную ставку, Центральный Банк продает государственные ценные бумаги.

При теоретико – практической разработке динамики международных, национальных и региональных банковских систем следует обратить внимание на результаты действий инструментов монетарной политики, динамику спроса и предложения денег, денежной массы, цен, как на международном уровне, так и на уровне отдельных стран и регионов.

По мнению Дж. М. Кейнса процентная ставка стимулирует инвестиции и предпринимательскую деятельность. В своей теории Дж. М. Кейнс использует понятия «предельная эффективность капитала» и «ожидаемая доходность». В кейнсианской теории спроса на деньги нашли отражение предусмотрительный спрос и спекулятивный спрос. По мнению кейнсианцев в период экономического спада необходимо использовать политику дешевых денег, а в период подъема – политику дорогих денег.

Регулирование динамики международных, национальных, региональных банковских систем строится на политике дешевых и дорогих денег.

В модели кейнсианского типа IS-LM отражено совместное равновесие товарного и денежного рынков. В модели кейнсианского креста ставка процента фиксирована, а в модели IS-LM она меняется и определяется состоянием денежного рынка.

Анализируя динамику международных, национальных и региональных банковских систем акцентируем внимание на международном, национальном и региональном изменении межбанковских, депозитных, кредитных процентных ставок. Российские коммерческие банки при оформлении кредитов определяют эффективную процентную ставку.

Обращаясь к динамике международных, национальных и региональных банковских систем следует обратить внимание на динамику инвестиций, инноваций. Отметим, что для международных, национальных и региональных банковских систем свойственна своя инвестиционно-инновационная динамика, которая взаимосвязана с международной, национальной и региональной инвестиционно-инновационной динамикой. В связи с активной работой банковской системы с транснациональными корпорациями, вызывает интерес инвестиционно-инновационное развитие ТНК с учетом динамики международно-правового аспекта². Инвестиционно-инновационная динамика ТНК свя-

² Ножкина Е.Б., Ерофеев А.К. Инвестиционно-инновационное развитие ТНК с учетом динамики международно-правового аспекта //1 st International Scientific Conference «Applied Sciences and technologies in the United States and Europe common challenges and scientific findings», Hosted by the CIBUNET Publishing, Conference papers, Volume 2, June 29, 2013, New York, USA, 81-85

зана с международной, национальной и региональной инвестиционно-инновационной динамикой и с инвестиционно-инновационной динамикой международных, национальных и региональных банковских систем.

Экономику XXI века отличает инновационный характер развития. Эффективность коммерческих банков во многом зависит от учета и применения в их деятельности инновационного цикла³. Считаем, что инновационный цикл – это с одной стороны, закономерная смена стадий от поиска новых идей до получения результатов, а с другой – совокупность фаз – кризиса, депрессии, оживления, подъема инновационного спроса, предложения, инновационных инвестиций.

Инновационный цикл охватывает:

- систему «жизненных циклов инноваций»;
- систему «жизненных циклов» фирм, корпораций, ТНК, банков;
- инновационную цикличность рынков, регионов, стран, мировой экономической системы в целом.

В инновационной динамике находит отражение взаимодействие инновационных, инвестиционных, инновационно-инвестиционных разнородных волновых движений мировой экономики, отдельных стран и регионов, фирм, корпораций, ТНК, банков.

Механизм самоподдерживающихся инновационных, инвестиционных, инновационно-инвестиционных циклических колебаний – эффект инновационного, инвестиционного, инновационно-инвестиционного мультипликатора-акселератора.

Инновационно-инвестиционный мультипликатор – это зависимость изменения инновационно-инвестиционного дохода от изменения инновационных инвестиций, оказывающих мультипликативный эффект.

Инновационно-инвестиционный акселератор – это отношение прироста инновационных инвестиций к приросту инновационного дохода.

Эффект инновационного, инвестиционного, инновационно-инвестиционного мультипликатора-акселератора в динамике международных, национальных и региональных банковских систем связан с депозитной мультипликацией, кредитным сжатием, банковским и денежным мультипликаторами. Депозитная мультипликация выражает процесс создания денег коммерческими банками. Обратный процесс – кредитное сжатие. Банковский мультипликатор – это общая сумма депозитов, которую может создать банковская система из каждой денежной единицы, вложенной на счет в коммерческом банке. Денежный мультипликатор – это отношение предложения денег к денежной массе, показывающее насколько возрастает предложение денег при увеличении денежной базы на единицу.

Возвращаясь к идее многоуровневой динамики международных, национальных и региональных банковских систем, высказанной выше, обратимся к уровням «жизненные циклы» банковских организаций и «жизненные циклы» банковских услуг (операций).

³ *Ножкина Е.Б.* Проблемы инновационной динамики в современной рыночной экономике // Экономика, социология, философия, право: пути созидания и развития: Материалы международной научно-практической конференции (21 декабря 2009 г.). В 4 ч. Ч 3. / Отв. Ред. В.И. Долгий. Саратов: ООО Издательство «КУБиК», 2010, С. 116-121; *Ножкина Е.Б.* Развитие открытых экономических систем (макроэкономический аспект) // Проблемы развития современного общества: экономика, социология, философия, право: Материалы международной научно-практической конференции (22 марта 2010 г.). – В 5 частях. – Ч. 4 / Отв. Ред. В.И. Долгий. – Саратов: ООО «Издательство КУБиК» 2010, С. 36-41; *Ножкина Е.Б.* Содержание понятия «инновационный цикл» // Развитие современного инновационного общества (экономические, социальные, философские, правовые тенденции): Материалы международной научно-практической конференции (4 октября 2010 г.): В 4-х частях. – Ч.3. /Отв. Ред. В.И. Долгий. – Саратов: ООО «Издательство КУБиК», 2010. С. 98-102

«Жизненные циклы» банковских организаций включают стадии создания, роста, стабильности, спада.

«Жизненные циклы» банковских услуг (операций) – это совокупность стадий внедрения, роста, зрелости, спада банковских услуг (операций).

Следует отметить, что механизм адаптации к циклическому развитию экономики, включая динамику международных, национальных и региональных банковских систем, позволяет повысить эффективность коммерческих банков. Основу данного механизма адаптации составляет государственное регулирование экономики – совокупность законодательного, исполнительного, контролирующего воздействия на экономику с целью ее развития, обеспечения экономической безопасности страны, повышения благосостояния населения. Механизм адаптации к циклическому развитию экономики базируется на антициклической, антимонопольной, финансовой, денежно-кредитной, внешне-экономической политике государства. Механизм адаптации к циклическому развитию экономики включает совокупность специфических элементов, способов, мер, а также специфическую систему прогнозирования, анализа, планирования, учета, оценки, контроля. Важное значение имеет адаптивное управление коммерческими банками.

Адаптивное управление коммерческими банками включает адаптивное стратегическое и адаптивное оперативное управление, а также адаптивное управление банковскими рисками. При их разработке и реализации учитывают:

- сценарии развития международных, национальных и региональных банковских систем;
- международную, национальную, региональную динамику спроса и предложения денег, денежной массы, цен, процентов;
- международную, национальную, региональную инвестиционно-инновационную динамику;
- инновационно-инвестиционный мультипликатор и акселератор, депозитный мультипликатор, кредитное сжатие, банковский и денежный мультипликаторы;
- «жизненные циклы» банковских организаций;
- «жизненные циклы» банковских услуг (операций).

Адаптивное стратегическое управление направлено на разработку банковских стратегий, учитывающих циклическое развитие экономики и банковских систем, динамику структуры коммерческих банков, изменения показателей и параметров их деятельности. Среди адаптивных стратегий коммерческих банков следует отметить стратегию по банковским услугам (операциям), стратегию привлечения средств, стратегию размещения средств, инновационную банковскую стратегию, конкурентную банковскую стратегию, процентную банковскую стратегию.

Адаптивное стратегическое управление коммерческими банками включает адаптивное управление стоимостью, адаптивное управление активами и пассивами, адаптивное управление ликвидностью коммерческих банков.

Адаптивное управление стоимостью коммерческих банков предполагает учет динамики стоимости коммерческих банков, факторов, вызвавших данное изменение и связь с динамикой международных, национальных и региональных банковских систем.

Стоимость коммерческих банков – оценка потенциальных и фактических возможностей коммерческих банков в результате их деятельности.

Основные факторы стоимости коммерческих банков:

- масштаб деятельности и специализация;
- рентабельность капитала;
- рентабельность активов;
- прогнозы доходов коммерческих банков;
- результативность банковских услуг (операций);

- система рисков;
- имидж коммерческих банков;
- бизнес-процессы коммерческих банков;
- инвестиционный капитал коммерческих банков;
- кредитный портфель;
- портфель ценных бумаг;
- денежные потоки;
- инновационный капитал;
- активы и пассивы.

Виды стоимости коммерческих банков – балансовая, экономическая, рыночная, внутренняя.

Подходы к оценке стоимости коммерческих банков – затратный, доходный, сравнительный.

Адаптивное управление активами и пассивами коммерческих банков означает прогнозирование, планирование, учет как динамики активов и пассивов коммерческих банков, так и оптимального соответствия динамики структуры активов динамике структуре пассивов коммерческих банков. Перспективным видится интегрированное адаптивное управление активами и пассивами коммерческих банков, учитывающее динамику международных, национальных и региональных банковских систем.

Особого внимания в системе адаптивного управления активами и пассивами коммерческих банков заслуживает адаптивное управление проблемными активами, включающее:

- прогноз тенденций международного, национального и регионального денежного и кредитного рынков;
- определение величины активов (высоколиквидных, ликвидных, малоликвидных, неликвидных);
- уровень проблемных активов (сомнительных, убыточных);
- планирование и осуществление мероприятий по восстановлению активов.

Управление проблемной задолженностью включает:

- анализ кредитного портфеля коммерческих банков;
- определение величины отдельно взятых проблемных ссуд, а также их сумму;
- планирование источников покрытия проблемных ссуд;
- схемы взыскания денежных средств;
- разработку и реализации банковских стратегий работы с проблемной задолженностью.

Адаптивное управление ликвидностью коммерческих банков означает прогнозирование, планирование, контроль выполнения обязательств коммерческих банков перед контрагентами и эффективное распределение средств с учетом динамики международных, национальных и региональных банковских систем. При определении потребности коммерческих банков в ликвидных средствах и согласовании изменения активов и пассивов по суммам и срокам ориентируются на внутреннее развитие банков, «жизненные циклы» банковских организаций, «жизненные циклы» банковских услуг (операций), динамику международных, национальных, региональных банковских систем.

Адаптационное оперативное управление коммерческими банками означает оперативное планирование, анализ и контроль текущей деятельности коммерческих банков с учетом динамики международных, национальных и региональных банковских систем.

Составляющей адаптивного управления коммерческими банками является адаптивное управление прибылью. Основа формирования банковской прибыли – разница между доходами и расходами коммерческих банков, активными и пассивными операциями, комиссионные от банковских операций. Величина прибыли коммерческих бан-

ков зависит от ряда факторов, но в первую очередь от маржи – разницы между процентными ставками привлечения и размещения средств. При прогнозировании, планировании, анализе и оценке банковской прибыли следует учитывать международную, национальную, региональную динамику банковских систем, денежного рынка, инноваций, процентных ставок, а также «жизненные циклы» банковских организаций, «жизненные циклы» банковских услуг (операций).

Адаптивное управление банковскими рисками означает выявление банковских рисков, их классификацию, определение причин возникновения, оценку величины рисков, мероприятия по снижению. Важно соотношение между банковскими рисками и прибылью, базирующееся на концепциях RAMP, RORAC⁴. При определении результативности размещения капитала с различными уровнями риска и доходности, при учете риска в анализе эффективности, следует учитывать динамику международных, национальных и региональных банковских систем.

Под банковскими рисками понимаем вероятность наступления потерь, убытков.

Виды банковских рисков:

- кредитный риск;
- риск дефолта;
- процентный риск;
- риск недостаточности капитала;
- риск ликвидности;
- операционный риск;
- валютный риск.

Кредитный риск – вероятность потерь, убытков коммерческих банков ввиду неисполнения должником своих обязательств.

Риск дефолта возникает при невозвращении кредита заемщиками.

Процентный риск – вероятность потерь, убытков коммерческих банков ввиду неблагоприятного изменения процентов.

Риск недостаточности капитала означает недостаток средств для покрытия потерь и убытков.

Риск ликвидности – вероятность потерь, убытков из-за невозможности своевременно выполнять обязательства коммерческих банков перед клиентами.

Операционный риск – вероятность потерь и убытков из-за несоответствия деятельности коммерческих банков требованиям законодательства, внутреннему порядку.

Валютный риск – вероятность потерь и убытков в результате неблагоприятного изменения валютных курсов.

Снижению банковских рисков способствует кредитный скоринг, позволяющий оценивать вероятность банкротства потенциальных заемщиков. Клиентов коммерческих банков относят к различным группам по степени надежности, финансовой устойчивости и кредитоспособности.

Проблема повышения эффективности коммерческих банков связана с волновым развитием экономики, в том числе с комплексной динамикой международных, национальных и региональных банковских систем.

Механизм адаптационного управления коммерческими банками позволяет повысить эффективность коммерческих банков. При организации деятельности данного механизма необходимо учитывать изменения спроса и предложения денег, скорости обращения денег, денежной массы и цен, денежных агрегатов, денежных рынков, инве-

⁴ Мануйленко В.В. Реализация концепции доходности капитала с учетом риска // Финансы и кредит. 2011. № 15. С. 27 – 34

стиций и инноваций. Данный механизм основан на работе депозитного мультипликатора, кредитного сжатия, банковского и денежного мультипликатора.

Для повышения эффективности коммерческих банков необходимо учитывать «жизненные циклы» банковских организаций и «жизненные циклы» банковских услуг (операций).

Список литературы:

- 1 Ишханов А.В., Малахов В.С. Анализ мировой банковской системы в условиях глобальных финансовых дисбалансов/ А.В. Ишханов, В.С. Малахов //Финансы и кредит. 2013. № 9. С. 18-24
- 2 Мануйленко В.В. Реализация концепции доходности капитала с учетом риска //Финансы и кредит. 2011. № 15. С. 27 – 34
- 3 Ножкина Е.Б. Проблемы инновационной динамики в современной рыночной экономике //Экономика, социология, философия, право: пути созидания и развития: Материалы международной научно-практической конференции (21 декабря 2009 г.). В 4 ч. Ч 3. / Отв. Ред. В.И. Долгий. Саратов: ООО Издательство «КУБиК», 2010, С. 116-121
- 4 Ножкина Е.Б. Развитие открытых экономических систем (макроэкономический аспект) //Проблемы развития современного общества: экономика, социология, философия, право: Материалы международной научно-практической конференции (22 марта 2010 г.). – В 5 частях. – Ч. 4 / Отв. Ред. В.И. Долгий. – Саратов: ООО «Издательство КУБиК» 2010, С. 36-41
- 5 Ножкина Е.Б. Содержание понятия «инновационный цикл» //Развитие современного инновационного общества (экономические, социальные, философские, правовые тенденции): Материалы международной научно-практической конференции (4 октября 2010 г.): В 4-х частях. – Ч.3. /Отв. Ред. В.И. Долгий. – Саратов: ООО «Издательство КУБиК», 2010. С. 98-102
- 6 Ножкина Е.Б., Ерофеев А.К. Инвестиционно-инновационное развитие ТНК с учетом динамики международно-правового аспекта //1 st International Scientific Conference «Applied Sciences and technologies in the United States and Europe common challenges and scientific findings», Hosted by the CIBUNET Publishing, Conference papers, Volume 2, June 29, 2013, New York, USA, 81-85

Ондар Э.Э., Хомушку Ч.Э.

ФГБОУ ВПО «Тувинский государственный университет»

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Основные средства предприятия в большинстве случаев составляют наиболее весомую часть ее имущества. Основные средства играют огромную роль в процессе труда, так как они в своей совокупности образуют производственно – техническую базу и определяют производственную мощь предприятия.

Учет основных средств на предприятии ведется в соответствии с требованиями ПБУ 1/08 «Об учетной политике» и закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Бухгалтерский учет основных средств ведется предприятием с применением типовых форм первичного учета, утвержденным приказом Минфина России.

Почти все организации в своей работе используют основные средства. В ОАО «Кызылский хлебокомбинат» к основным средствам относятся: здания и сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, транспортные средства, прочие объекты, производственный инвентарь и принадлежности.

В предприятии используются следующие основные средства:

Производственные здания: два отдельно стоящих здания хлебозавода, расположенных в г. Кызыле по улице Калинина 124, по улице Рабочая 250. Также имеет 6 фирменных магазинов: Хлебный магазин «Каравай», хлебный магазин «Колос», хлебные магазины № 3,6,7,8, имеет 11 хлебных торговых киосков.

Транспортные средства: Газ 53 № 567 ТАА, Газ 53 № 231 РАВ, Газель № 528, Газель № 529, Иномарка Тойота Карина, Шиньон ИЖ 27175 143, Автомобиль фургонхлебозов, Автомобиль фургон хлебный Е 163 АР, Автомобиль фургон хлебный М 806 АР, Автомобиль фургон хлебный Р 621 АР, Прицеп "Кунава" 813270 Ш 54381, Автомобиль фургон хлебный 0 549 АТ.

Вычислительная техника: компьютер, копировальный аппарат, принтер, кассовый аппарат, системный блок и факс, кассовый аппарат Орион.

Оборудование: холодильный агрегат, макаронная линия, хлеборезка, колосники, трубная система.

В предприятии разработана рациональная система документооборота по учету основных средств. Так, в соответствии с действующим законодательством, все хозяйственные операции, осуществляемые предприятием, оформляются первичными документами, по данным которых и ведется бухгалтерский учет.

Учет наличия и движения основных средств на предприятии осуществляется в первоначальной оценке.

Согласно рабочему плану счетов синтетический учет наличия основных средств, их поступление и выбытие ведется с использованием следующих счетов:

01 «Основные средства»,

08 «Вложения во внеоборотные активы»,

91 «Прочие доходы и расходы».

Счет 01 «Основные средства» используется для получения информации о наличии и движении принадлежащих организации на правах собственности основных средств, находящихся в эксплуатации, запасе. В дебет счета списывается поступление и принятие на баланс объектов основных средств, увеличение их стоимости; по кредиту же отражается выбытие и уменьшение стоимости объектов основных средств. Информация о затратах организации в объекты, которые впоследствии принимаются к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, отражается на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы».

На основании письменного приказа директора осуществляется ввод основных средств в эксплуатацию, после чего в бухгалтерии составляются унифицированные формы на данный объект.

Учет поступления основных средств за плату рассмотрен на примере оборудования, требующего монтажа. В марте 2013 года хлебозавод приобрел за плату оборудование стоимостью 47908 рублей (в т.ч. НДС 18 %). Доставка осуществлялась сторонней транспортной компанией. Стоимость доставки составила 2950 руб. (в т.ч. НДС 18 %).

Оборудование было передано в монтаж, стоимость работ по монтажу составила 1850 руб. Приемка оборудования из монтажа, была оформлена актом приемки-передачи № 8, оборудование введено в состав основных средств в сумме 44950 руб. На данное основное средство была заведена инвентарная карточка.

В налоговом учете первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма расходов на его приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за минусом НДС и акцизов.

Таким образом, в налоговом учете приобретенные основные средства, бывшие в эксплуатации, учитываются не по остаточной стоимости, указанной в документах поставщика, а по сумме фактических затрат организации на их приобретение.

В случае приобретения объектов основных средств, бывших в употреблении у физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем, организация не вправе определять норму амортизации по этому имуществу, так как физическое ли-

цо не устанавливает срок полезного использования основного средства и не амортизирует его для целей налогообложения.

*Орлов М.А., финансовый директор
ООО «Горбуновъ», г.Ставрополь*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ АРЕНДЫ АВТОМОБИЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

В статье рассматривается совершенствование законодательной основы аренды автомобильных транспортных средств на основе системного подхода

Становление рыночных отношений в России в корне изменило развитие экономических форм хозяйствования. Важной и динамически развивающейся частью экономики страны является малый и средний бизнес (1). Развитие субъектов малого предпринимательства гармонично расширило спрос на автотранспортные средства, оперативно удовлетворяющего потребности контрагентов рынка в перевозке грузов, багажа и граждан, обеспечивая 77% от общего объема грузоперевозок и 60% пассажирских перевозок, выполняемых всеми видами транспорта (2). Возросшая роль автотранспорта теснейшим образом связана с эволюцией его гражданского правового оборота.

Девяностые годы и начало двухтысячных показали, что развитие малого и среднего бизнеса, как социально-экономического феномена, на основе мобильного автотранспортного обеспечения потребовали нового системно-институционального подхода в разработке гражданских правоотношений, с одной стороны, и существенные изменения в гражданском праве, с другой. На общем фоне развития и становления гражданского правового поля в целом, появилась необходимость в разработке и внедрении в практику такого гражданско-правового института как институт аренды, в частности аренды транспортных средств. Исключительную роль и актуальность имеют договоры аренды автомобильного транспорта.

Автомобильный транспорт становится значимым, неотъемлемым и распространенным объектом экономического и гражданского оборота. С одной стороны – это важный фактор социально-экономического развития общества и специфика исследуемого объекта гражданских правоотношений. С другой стороны – существенные изменения в гражданском праве, связанные с утверждением рыночных отношений на предприятиях малого бизнеса, и как следствие, высокой востребованности гражданско-правового института аренды – выявили актуальность исследования договора аренды транспортных средств, с точки зрения системно-институционального подхода. В словарном толковании системный подход – способ научного познания и практической деятельности, требующей рассмотрения частности, составных элементов в их неразрывном сопряженном единстве с целым. В таком понимании аренда транспортных средств рассматривается как неделимый компонент целостной системы гражданских правоотношений. Автомобильное транспортное право представляет собой частное право более общего целостного договора аренды. Эта целостностная связь частного и общего подчеркивается метацелостными свойствами элементов системы договора аренды. Однако договор аренды транспортных средств имеет свою специфику, что представляет собой актуальную необходимость его детального законодательного рассмотрения с точки зрения системного подхода к его качеству.

Гражданским кодексом РФ (часть 2) в главе 34 «Аренда» предусмотрен отдельный параграф 3 «Аренда транспортных средств». Статьями 632 – 646 параграфа 3 детализируется специфика аренды транспортных средств с экипажем, без экипажа и т.д. Однако практика показывает, что далеко не все проблемы, связанные с юридическим нормированием прав и обязанностей сторон в правовом регулировании данных отношений, ныне решены. Кроме того, Гражданским Кодексом РФ недостаточно полно и

однозначно представлен понятийный аппарат. По-нашему мнению, выделение законодателем исключительно только двух подвидов рассматриваемого договора аренды (в зависимости от наличия или отсутствия полного комплекса услуг арендодателя по управлению и техническому обслуживанию при отсутствии общих положений об аренде транспортных средств) явно недостаточно.

Гражданским кодексом РФ предусмотрена отдельный параграф «Аренда транспортных средств», который является основой формирования и регулирования правоотношений между арендодателем и арендатором. Однако настоящие правоотношения имеют достаточно значимые особенности при аренде отдельных видов транспортных средств. Эти особенности должны регулироваться отдельными нормативно-правовыми актами в виде самостоятельных транспортных кодексов и уставов. Так, на современном этапе действует федеральный закон от 08.11.2007 г. № 259-ФЗ «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта». Принятие этого закона частично решают проблемы по рассмотрению специфики аренды того или иного вида автотранспортного средства, создавая тем самым значительные трудности в соответствующем локальном договорном регулировании отношений конкретных сторон.

Таким образом, на данный период имеются отдельные недоработки нормативной базы таких правовых отношений как аренды разного вида и типа автотранспорта. Несмотря на достаточно большое количество научных трудов по данной теме, многие особенности теоретических аспектов арендных правоотношений, как нам представляется, требуют своего решения.

Проведенное исследование позволило сделать определенные выводы о том, что на сегодня законодательство в области регулирования договоров, включая договор аренды транспортных средств, содержит ряд пробелов и противоречий.

– Отсутствует четкое и однозначное понятие категории «договор» в нормативно-правовом законодательстве, что не способствует в судебной и арбитражной практике по схожим делам принимать более правильные идентичные решения.

– Обозначены отдельные противоречия, например, между нормативными правовыми актами и нормами одних и тех же нормативных правовых актов, регулирующих арендные правоотношения. Особенно это характерно в части регулирования специфики договора аренды отдельных видов транспортных средств. Гражданский кодекс РФ отсылает к специальному законодательству, а именно к кодексам и уставам, где не всегда можно получить нужный ответ.

– Не раскрыт при заключении договоров аренды транспортных средств нормативно-правовым законодательством перечень прав и ответственности третьих лиц, о наличии которых арендодатель должен предупредить арендатора, в частности, об установленном порядке, условиях и сроках арендной платы и иным важным параметрам.

– Отсутствует в законодательной базе гражданско-правовых отношений по договорам аренды транспортного средства определение понятия «транспортное средство». Оно может быть определено как техническое устройство, способное к самостоятельному движению в пространстве (самоходное) с целью перемещения (транспортировки) материальных объектов.

Не раскрытое по определенным условиям понятие «транспортное средство» Гражданским кодексом якобы восполняется ссылкой на отраслевые кодексы или уставы. Однако, например, в Уставе автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта (Федеральный закон от 08.11.2007 № 259-ФЗ в ред. от 03.02.2014) речь идет об отношениях, связанных с пользованием услугами автомобильного транспорта и не уделено внимания договорным отношениям, в частности аренде.

Как видим, данная проблема остается открытой и требует своего разрешения. Однако установление единого понятия транспортных средств в соответствующих

статьях ГК привело бы к несоответствию признаков, содержащихся в этом определении, признакам отдельных видов транспортных средств. Но и отсутствие важнейших признаков в понятии «транспортное средство» в судебной практике приводит к принятию далеко не однозначных и верных решений;

- Установлено, что Гражданским кодексом РФ и иным российским законодательством по гражданско-правовым отношениям, а также отдельными научными работниками гражданского права выделяются два вида договоров аренды транспортных средств с экипажем и без экипажа. Такое подразделение регулирования выше названных видов договоров связано, прежде всего, с обязанностями сторон по их содержанию, эксплуатации и с ответственностью за причиненный вред.

Однако сами договоры аренды транспортных средств с экипажем и без экипажа могут иметь дополнительную детализацию исходя из вида и типа договора.

- Установлено, что важной отличительной чертой договора аренды транспортного средства с экипажем является такой признак, как управление и техническую эксплуатацию транспортного средства осуществляется силами арендодателя. Содержание договора аренды транспортного средства с экипажем по сравнению с общими правилами аренды изменено в сторону расширения круга обязанностей арендодателя. При этом важно остановиться на трех основных специфических чертах договора аренды транспортного средства с экипажем. Это, первое, предмет договора – транспортное средство, способное к самостоятельному перемещению в пространстве и отвечающее определенным требованиям; второе – транспортное средство, которое передается арендатору во временное владение и пользование; и третье- управление и техническую эксплуатацию транспортного средства осуществляет арендодатель своими силами, т.е. при помощи экипажа.

- Установлены специфические признаки договора аренды транспортного средства без экипажа. Так, первые два признака полностью идентичны признакам договора аренды транспортных средств с экипажем. А третий отличительный признак заключается в том, что управление и техническая эксплуатация транспортного средства осуществляет не арендодатель, а арендатор самостоятельно или при помощи третьего лица. Это дает основание полагать, что содержание договора аренды транспортного средства без экипажа изменено по сравнению с общими правилами об аренде дает право расширения обязанностей арендатора.

Изложенные выше выводы по проблемным аспектам действующего законодательства позволяют представить следующие рекомендации по его усовершенствованию:

1. Внести изменение в определение категории «договор», представив его в следующем содержании: Договор – это обоюдное выражение согласованной воли двух и более сторон об установлении изменений или прекращении гражданских прав и обязанностей (или юридических отношений).

2. Внести в ст. 632 п. 1 параграфа 3 ГК РФ определение транспортного средства как предмета договора, поскольку в ГК РФ не представлено ни общего определения транспортного средства как вещного компонента предмета данного договора, ни специального, соответствующего видовой классификации транспортных средств.

3. Предусмотреть в Уставе транспортных средств раздел «Аренда транспортных средств» с перечислением перечня обязательных требований, которые предъявляются к арендодателю и арендатору транспортного средства.

4. Внести изменения в название статьи 636 «Обязательства арендатора по оплате расходов, связанных с коммерческой эксплуатацией транспортного средства» на «Обязательства арендатора по оплате расходов, связанных с использованием транспортного средства», поскольку такой термин не связывает арендатора ограничениями исключительно предпринимательского характера.

5. Изменить ст. 645 ГК РФ «Обязанности арендатора по управлению транспортным средством и по его технической эксплуатации» на название «Управление транспортным средством и его техническая эксплуатация», поскольку содержание статьи не совсем отвечает ее названию (заголовку). Кроме того, в тексте статьи не содержится информации об обязанности арендатора управлять транспортным средством, эксплуатировать его технически и коммерчески. Это связано тем, что заголовок статьи 645 не соответствует тексту.

6. Предусмотреть в контексте гражданских договорных отношений такое понятие как равновесие, обеспечиваемое эквивалентностью, которая выражается в получении встречного предоставления, соответствующего ценности утрачиваемого блага. Любой договор не должен противоречить нормам естественной морали, а эквивалентность считается принципом гражданского права при соблюдении принципа справедливости.

Подводя итог, хочется еще раз отметить, что в отечественной науке гражданского права недостаточно изучено правовое регулирование аренды, связанной с предоставлением автомобильных транспортных средств во временное владение и пользование. Однако современная практика свидетельствует об актуальности и практической значимости подобных исследований и дальнейших разработок по совершенствованию и пополнению новыми институтами.

Список литературы:

- 1 Трубицына О.В. Методическое обеспечение качества бухгалтерской отчетности хозяйствующих субъектов малого бизнеса. /О.В. Трубицына // Автореферат диссертации на соискание кандидата экономических наук. – Москва: Копи-Центр, 2012.-С 3.
- 2 Усольцев Е.Э. Влияние автодорожной сети на экономику Российской Федерации. /Е.Э. Усольцев; Н.В. Соколова // Перспективы и тенденции модернизации современного инновационного общества: Экономические, социальные, политические, правовые, философские аспекты: Материалы международной научно-практической конференции (28 июня 2013 г.) – в 3-х частях. – Ч. 3. / Отв. ред. В.И. Долгий, – Саратов: ИЦ «Наука», 2013. – С 111.

Оськина Е.А.

Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г. В. Плеханова

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассмотрены общие проблемы в реализации процесса бюджетирования, проанализированы особенности бюджетирования затрат на персонал промышленного предприятия, выявлены возможные пути решения данных проблем.

Еще со времен административно-командной экономики планирование является основным инструментом процесса управления организацией. Главным направлением совершенствования планирования является бюджетирование, внедрение которого позволяет качественно изменить прежние способы разработки и составления планов и бюджетов, задействовать все резервы повышения эффективности деятельности организации. Бюджетирование является одним из способов обеспечения разработки, оптимизации, исполнения контроля и анализа финансового плана, которое предоставляет возможность сопоставить все понесенные затраты и полученные результаты на любом уровне управления.

Бюджетирование входит в число 20 важнейших технологий нового века, при этом автоматизация процесса и его ведение в системе внутрикорпоративной сети позволяют синхронизировать процессы бюджетирования, увязывая между собой не только основ-

ные (финансовые) и операционные бюджеты, но и функциональные (вспомогательные) бюджеты, к которым относятся и бюджеты, связанные с персоналом. Это означает, что процесс бюджетирования сосредотачивается в той части организации, где принимаются бизнес-решения.

Однако, в процессе формирования и реализации процесса бюджетирования можно столкнуться с различными проблемами, которые в свою очередь можно разделить на общие, характерные для всех бюджетов и проблемы при бюджетировании затрат на персонал.

Общими проблемам бюджетирования являются:

1. *Трудоемкость процесса бюджетирования.* Так, например, во многих российских компаниях отсутствует необходимое программное обеспечение, для того чтобы менеджеры по персоналу могли полноценно исполнять свои должностные обязанности с минимальными затратами рабочего времени; к тому же существует сложная система сбора данных и защиты бюджета.

2. *Нечеткое разделение обязанностей между финансовой службой и функциональными отделами.* С целью разрешения данной проблемы необходимо четко оговорить разделение обязанностей между финансовым отделом и другими функциональными службами, закрепив это в регламенте или в положении.

3. *Несоблюдение утвержденного бюджета.* В некоторых организациях бюджет разрабатывается и принимается формально.

4. *Сложности обоснования бюджета перед руководителем.* При обосновании бюджета следует фокусироваться не только на возможностях, открывающихся перед компанией в будущем, но также делать акцент на достигнутые результаты в отчетном периоде. Следует подробно описать планы по реализации поставленных целей, указать насколько эффективны будут запланированные мероприятия и расходы на них для бизнеса компании.

5. *Зависимость расходов от этапа развития компании.* Каждая организация за период своей деятельности проходит несколько стадий развития. В классическом варианте этапов жизненного цикла организации выделяют стадии формирования, роста, стабилизации и спада. На каждом этапе компания разрабатывает определенную стратегию своей деятельности. Таким образом, при организации кадрового планирования и бюджетирования затрат на персонал должна учитываться стратегия управления персоналом организации, которая в свою очередь основывается на стратегии деятельности компании в целом. Выделяют следующие виды бюджетов в зависимости от стадии развития компании:

Таблица 1.

Виды бюджетирования затрат на персонал в зависимости от стадии развития компании

Вид бюджета	Направление кадровой политики
Бюджет формирования	Подбор и адаптация персонала.
Бюджет роста	– увеличение численности персонала; – активный набор; – стимулирование развития профессиональных компетенций уже работающих сотрудников; – планирование карьеры и перемещений руководителей.
Бюджет стабилизации	– обучение; – материальная и нематериальная мотивация персонала; – планирование карьеры всех сотрудников; – развитие социальной сферы;

	– управление талантами.
Бюджет сокращения	– планирование сокращения персонала; – оценка персонала, переобучение, высвобождение работников; – подбор новых сотрудников и адаптация не осуществляется.

Следует отметить, что не все организации соблюдают данный алгоритм, в связи с чем сокращение и включение дополнительных расходов (будь то расходы на персонал, сырье и материалы, рекламу и т.д.) происходит необдуманно и бессистемно. К примеру, если в будущем году в стратегии фирмы утверждена работа по формированию и обучению кадрового резерва, но при этом в бюджете не предусматриваются расходы на эти мероприятия, становится бессмысленным сам процесс формирования резерва.

Рассмотрим трудности, касающиеся непосредственно процесса бюджетирования затрат на персонал.

Во-первых, это исключение менеджера по персоналу из процесса принятия окончательного решения по утверждению бюджета затрат на персонал. Решением данного вопроса может служить своевременное информирование директора по персоналу о процессе согласования бюджета расходов на персонал путем написания соответствующего регламента.

Во-вторых, трудности могут вызвать особенности налогообложения в России. Примером может служить неудобство в оформлении приобретения подарков для сотрудников, стоимость которых, в случае превышения установленной законодательством суммы (в настоящее время она составляет 4 тыс. руб.), облагается подоходным налогом.

В-третьих, так как бюджетирование является относительно новой технологией, многие организации, стараясь следовать моде, используют примеры бюджетов, разработанные их коллегами из других организаций. Однако процесс бюджетирования расходов на персонал индивидуален для каждой организации и зависит от отрасли, материалоемкости и трудоемкости процесса производства, то есть от того, сколько усилий придется приложить для изготовления одной единицы продукции. Следовательно, доля затрат на персонал будет различаться.

Таким образом, несмотря на то что процесс бюджетирования затрат на персонал разрабатывается каждой отдельной организацией индивидуально и на данный момент не существует законодательно установленных правил по его организации, существует ряд «негласных правил» и особенностей в составлении бюджета на персонал, на которые следует обращать внимания во избежание ошибок в будущем.

Парфенова Е.А.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ
НЕДВИЖИМОСТИ**

В статье рассматривается зарубежный опыт функционирования паевых инвестиционных фондов недвижимости и российская практика развития форм коллективного инвестирования.

На развитых зарубежных рынках капитала существует множество возможностей для инвестиций в недвижимость, они реализуются через комплекс инвестиционных институтов, среди которых наибольшее распространение получили фонды коллективного инвестирования в недвижимость.

Паевые инвестиционные фонды позволяют привлечь на рынок недвижимости значительные объемы частных накоплений, так как они объединяют небольшие средства множества вкладчиков или пайщиков и обеспечивают им преимущества профессионального управления, позволяя зарабатывать на рынке недвижимости.

Опыт коллективных инвестирования в недвижимость в развитых странах насчитывает более 50 лет. Инвестиционные фонды недвижимости участвуют в строительстве, покупке и продаже, сдаче в аренду и управлении объектами недвижимости.

В США распространены инвестиционные трасты недвижимости – Real Estate Investment Trusts (REITs). Такие фонды были учреждены в 1960 году с целью облегчения доступа на рынок крупных инвестиций в высокодоходные объекты недвижимости средним и мелким инвесторам.

Существует несколько видов таких фондов:

– трасты собственности, которые владеют различными видами недвижимости, приносящей доход (офисные здания, торговые центры, жилые дома). Покупая долю такого траста, инвестор покупает часть портфеля недвижимости;

– ипотечные трасты, или трасты закладных, которые приобретают закладные на недвижимость, когда строительство уже закончено, или предоставляют кредиты строительным компаниям в течение срока строительства объекта;

– смешанные трасты сочетают оба вида деятельности.

Паи американских фондов могут покупаться и продаваться на биржевом рынке.

В Великобритании инвестиции в недвижимость осуществляются преимущественно инвестиционными трастами – обыкновенными акционерными обществами, деятельность которых не регулируется специально. Акции фондов недвижимости Великобритании, как и в США, имеют котировку на фондовой бирже.

Также в Великобритании существуют юнит-трасты (или паевые трасты). Такие открытые фонды недвижимости предназначены для специализированных инвесторов, таких как пенсионные фонды, страховые компании.

Отличительной особенностью юнит-трастов является возможность постоянно выпускать или выкупать собственные паи, тогда как инвестиционные трасты имеют постоянный уставный капитал, который может изменяться лишь в связи с принятием акционерами такого решения.

В Германии используются четыре формы инвестирования в объекты недвижимости: прямое приобретение объектов недвижимости крупными инвесторами, акционерные компании недвижимости, закрытые и открытые фонды недвижимости.

В России паевые инвестиционные фонды, вкладывающие средства в недвижимость, создаются в форме закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ).

Деятельность ЗПИФ недвижимости регулируется Федеральным законом от 29.11.2001 № 156-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «Об инвестиционных фондах» и различными нормативно-правовыми актами ФСФР России и Правительства РФ.

Паевой инвестиционный фонд представляет собой имущественный комплекс без образования юридического лица, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией.

В соответствии с законодательством выделяют три категории закрытых паевых фондов недвижимости:

- 1) рентные;
- 2) фонды недвижимости;
- 3) фонды для квалифицированных инвесторов.

Рентные фонды создаются для получения дохода от управления коммерческой недвижимостью – сдача объектов недвижимости в аренду, а также повышение стоимости объектов недвижимости за счет проведения их реконструкции и модернизации.

Правила доверительного управления таким фондом предусматривают периодичные (не реже одного раза в год) промежуточные выплаты дохода его пайщикам.

Основными преимуществами фонда являются защита активов и особенности налогообложения, позволяющие реинвестировать полученную прибыль в полном объеме (отсутствие налога на прибыль, получаемую фондом).

Наибольшее распространение получили ЗПИФ недвижимости. Такие фонды являются удобным инструментом коллективного инвестирования для вложений в недвижимое имущество. Среди преимуществ – налоговые льготы, большая защита интересов инвесторов, а также возможность привлечения других инвесторов.

В состав рентных ЗПИФ могут входить денежные средства, недвижимое имущество и право аренды недвижимого имущества, акции акционерных инвестиционных фондов и инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов, относящихся к категории рентных фондов и фондов недвижимости, долговые инструменты, паи определенных иностранных фондов.

Для ЗПИФ недвижимости список возможных активов фонда дополняется имущественными правами из долевого участия в строительстве.

Квалифицированные инвесторы – это лица, имеющие достаточный опыт и соответствующий уровень квалификации, позволяющие им адекватно подходить к оценке рисков, связанных с коллективным инвестированием.

Список активов ЗПИФ недвижимости, предназначенный для квалифицированных инвесторов, позволяет вести полноценное освоение земельных участков и строительство: имущественные права, связанные со строительством нового и реконструкцией давно существующего объекта, проектная документация, акции российских хозяйственных обществ (доля более 50 %).

Появившись в 2003 году, закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости сегодня занимают ведущие позиции как по количеству действующих фондов, так и по объему активов под управлением.

Список литературы:

- 1 *Ревинский И.А.* Инвестиционный бизнес: мировой опыт. Учеб. пособие/ И.А. Ревинский. – Новосибирск: Изд-во НГУ, 2000.
- 2 *Суров С.П.* [Электронный ресурс]: Электронная статья // Коллективные инвестиции – зарубежный опыт / Институт развития гражданского общества и местного самоуправления. – Режим доступа: <http://www.c-society.ru/main.php?ID=259166>.
- 3 *Смирнова И.В., Ситдиков С.А.* Управление недвижимостью: учебное пособие, СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2011.
- 4 *Смирнова И.В., Ильин С.Г.* Управление государственным и муниципальным имуществом, СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2012.
- 5 *Смирнова И.В.* Управление стоимостью предприятия. Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2012.
- 6 *Максимов С.Н., Смирнова И.В.* и др. Факторы развития регионального рынка недвижимости: монография, СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2012.
- 7 Федеральный закон от 29.11.2001 N 156-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «Об инвестиционных фондах».

Пивоварова М.А., д.э.н., профессор

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»*

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА КВАЛИФИКАЦИЙ (НСК): СУЩНОСТЬ И УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ

Рассматриваются вопросы реформирования сферы образования на основе формирования и совершенствования национальной системы квалификаций (НСК). НСК

определяется как институциональная среда, направленная на интеграцию рынков труда и сферы образования. Подобная интерпретация НСК обуславливает особенности процесса адаптации образовательных программ.

Примерно с середины 2000-х годов проводятся специализированные исследования процесса формирования НСК в отдельных странах. С 2003 года издаётся научный журнал, посвященный НСК – *Journal of Education and Work*. В 2007 году был опубликован отчет, подготовленный экспертами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и посвященный НСК. В нашей стране о формировании национальной системы квалификаций было заявлено ещё в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [4].

Прежде чем, рассматривать условия формирования НСК, целесообразно выяснить сущность данного понятия. Это тем более необходимо, так как в англоязычной литературе аббревиатура НСК расшифровывается как «национальная структура квалификаций».

На наш взгляд, вышеназванное расхождение в расшифровке аббревиатуры НСК имеет и исторические, и логические корни.

Исторически и логически процесс формирования национальных систем квалификаций является этапом в процессе поиска эффективной системы образования и подготовки кадров, который начался в 1960-е годы. Первоначально в США, а затем и в других странах появились критические замечания относительно сложившейся системы образования.

Традиционная система образования ориентирована на ресурсы. Образовательные программы формируются как совокупность учебных планов, учебных материалов, затрат времени на педагогическую работу, издержек на заработную плату, методов аттестации, оценки по эталону и т.п. Профессиональные суждения учителей и преподавателей являются основой для определения качества образовательного процесса и продвижения учащихся.

С ростом числа лиц, обучающихся на протяжении всей жизни, специалисты стали подчёркивать необходимость выработки более чётких критериев и ясного представления о том, чему и как учить школьников и студентов. В неявном виде была поставлена цель перейти к системе образования, ориентированной на результаты обучения. Как характеристика результатов обучения стало использоваться понятие «квалификация».

На протяжении десятилетий менялось и само содержание термина «квалификация». Примерно 35 лет назад его использование ограничивалось сферой профессиональных занятий, ремесел и специальностей⁵. Оно не распространялось на школьный аттестат (свидетельство), дипломы вузов, академические степени и т.п. В настоящее время дипломы и аттестаты (свидетельства) рассматриваются как виды квалификаций. Квалификация подтверждает факт прохождения индивидуумом установленной процедуры, связанной с программой образования или подготовки. В настоящее время понятие «квалификация» можно определить, как совокупность формальных признаков, подтверждающих, что индивидуум обладает определенными знаниями, навыками и умениями, или, что он успешно освоил определенную учебную программу. В последнее время понятие «квалификация» используется как синоним понятия «образовательная программа». Также понятие «квалификация» обозначает совокупность установленных требований к результатам обучения. При этом соответствие стандарту обучения подтверждается посредством установленной процедуры аттестации. Следовательно, понятие «квалификация», как установленное и подтверждённое соответствие знаний, навыков, умений и более широких компетенций в определённой области, дающее право на

⁵ Квалификация – это официальное признание допуска индивидуума к деятельности в определенной сфере (например, в качестве юриста, сантехника или учителя).

занятие профессиональной деятельностью, стало включать институциональную среду обучения.

Предтечей формирования НСК стали два события. В 1984 году в Шотландии был разработан и принят документ «План действий 16+», направленный на переход в сфере образования с ресурсного подхода на подход, основанный на результатах обучения. В 2001 году была внедрена Шотландская структура кредитов и квалификаций. В конце 1987 года под влиянием идей «Плана действий 16+» был создан Национальный совет по профессиональным квалификациям Великобритании (НСоПК). Его целью была разработка новой системы квалификаций, обеспечивающей наличие востребованных промышленностью навыков. Разрабатываемые в то время в разных странах системы квалификаций были ориентированы на техническое и профессиональное образование. Первой общепризнанной НСК стала Новозеландская система квалификаций, созданная в 1999 г. [6].

Следовательно, на первоначальном этапе разработки и формирования НСК основное внимание было сконцентрировано не столько на целостной системе взаимосвязанных элементов, сколько на отборе самих этих элементов. С этой точки зрения правомерно использовать понятие «структура». При этом имплицитно предполагается, что понятие «структура квалификаций» используется в определенном, понятном всем авторам, контексте. Хотя, как показывает изучение различных источников, данный момент не является очевидным.

С ростом числа людей, получивших квалификации, расширением списка доступных квалификаций, увеличением расходов, как государства, так и домашних хозяйств на их приобретение, возрастало значение взаимосвязей между различными квалификациями. Постепенно стали формироваться именно системы квалификаций, как совокупности взаимосвязанных элементов, образующих некоторое целостное единство. В качестве примера приведём Европейскую систему квалификаций (ЕСК), которая была согласована в 2008 году⁶.

По своей структуре ЕСК системой координат, предназначенной для обеспечения прозрачности, сравнимости, сопоставимости и признания квалификаций, а также дипломов (свидетельств) об образовании и степеней в целях развития академической и трудовой мобильности граждан в рамках европейского пространства. ЕСК включает в себя Европейскую систему накопления и переноса зачетных единиц (*ECTS*), систему документов *Europass*, позволяющих стандартизировать информацию о квалификации и профессиональном опыте работников на европейском пространстве⁷, а также специализированную информационную базу *Ploteus (Portal on Learning Opportunities throughout the European Space)*.

Таким образом, ЕСК представляет собой институциональную среду регионального уровня, в которой устанавливаются рамочные условия взаимодействия участников образовательного процесса – учебных учреждений, организаций, ответственных за признание результатов обучения, органов управления, работодателей. Это – информационная основа для всех заинтересованных лиц, а также для различных рынков труда. Формируются координаты и для индивидуальных граждан – потенциальных учащихся, школьников, студентов, выпускников и т.п. Также фиксируются общие принципы и процедуры взаимодействия между всеми заинтересованными лицами на разных уров-

⁶ ЕСК ориентирована на процесс непрерывного обучения. Согласование ЕСК ускорило работу по разработке НСК в отдельных европейских странах. Некоторые страны используют ЕСК в качестве базы для создания собственных НСК.

⁷ Система *Europass* включает пять документов: резюме, языковой паспорт, паспорт мобильности, приложение Европаспорта к диплому о высшем образовании, приложение Европаспорта к документу о начальном профессиональном образовании.

нях, касающиеся вопросов обеспечения качества образовательного процесса. В результате в этой институциональной среде происходит процесс интеграции (сопряжения) рынков труда и сферы образования.

Итак, систему квалификаций (НСК) можно определить как совокупность формальных (зафиксированных в документах) и неформальных норм и правил, структурирующих и координирующих деятельность всех участников образовательного процесса в целях интеграции рынков труда и сферы образования. Данное определение является более ёмким по сравнению с тем, которое дают О.Ф. Батрова, В.И. Блинов, И.А. Волошина, Е.Ю. Есенина, А.Н. Лейбович, Б.А. Сазонов, И.С. Сергеев и другие авторы⁸. Как правило, выделяется только нормативно-правовое обеспечение сопряжения сфер труда и образования в условиях рыночной экономики. К тому же в докладе Международной организации труда (МОТ) «Рекомендации о развитии людских ресурсов: образование, подготовка кадров и непрерывное обучение» (2004 год) национальная система квалификаций определена как институт обеспечения признания и сертификации знаний, навыков и умений в самом широком контексте [9].

Подобная институциональная среда может быть сформирована на разных уровнях – региональном (ЕСК), национальном и т.п. В рамках отдельной страны на мезо-уровне – уровне республики, области – системы квалификаций могут, на наш взгляд, иметь определённую специфику. Формирование системы квалификаций более низкого уровня осуществляется на основе общих требований системы более высокого уровня.

Согласно результатам крупномасштабного международного исследования, проведённого экспертами Департамента профессионального обучения и занятости МОТ, отдельные страны находятся на разных этапах процесса формирования и внедрения НСК⁹. В одних странах уже сформированы НСК. В Австралии, Англии¹⁰, Новой Зеландии, Шотландии и ЮАР работа по внедрению и совершенствованию НСК ведётся достаточно длительное время. Например, в 2006 году НСК Шотландии и Ирландии были сертифицированы на основании Болонских договорённостей. В 2009 г. после двух лет испытаний была утверждена новая система квалификаций и кредитов (СКК) для Англии, Северной Ирландии и Уэльса.

НСК имеет официальный статус в Малайзии, Республике Ботсвана, Республике Маврикий, Республике Филиппины, Независимом Государстве Самоа, Демократической Социалистической Республике Шри-Ланка, Французской Республике, Северной Ирландии, Республике Мальта, Республике Сингапур, Румынии и др.

Турецкая Республика, Литовская Республика, Тунисская Республика, Народная Республика Бангладеш и другие страны начали создавать собственные системы квалификаций не так давно. В Республике Казахстан, Китайской Народной Республике и других государствах идёт процесс их разработки. В некоторых странах изучаются возможности формирования и внедрения НСК¹¹. В США в силу институциональной специфики сферы образования вопрос формирования НСК не рассматривается¹²

⁸ См., например: Национальная рамка квалификаций Российской Федерации: Рекомендации / О.Ф. Батрова, В.И. Блинов, И.А. Волошина и др. М.: Федеральный институт развития образования, 2008.

⁹ Эксперты подготовили обзоры по 16 странам, представляющим четыре региона – Африканский континент, Американский континент, Азиатско-Тихоокеанский регион и Европу. См.: [6].

¹⁰ Разработка Национальных профессиональных квалификаций Англии (НПК) была первой попыткой сформировать систему квалификаций на основе компетенций и результатов обучения.

¹¹ Специалисты считают, что в странах, где имеется многолетний опыт формирования систем профессионально-трудовых компетенций, например, в Чили и Мексике, процесс формирования НСК пока не актуален [6].

¹² В соответствии с Конституцией США (10-ая поправка) каждый отдельный штат наделён правом формировать образовательную систему самостоятельно. В стране отсутствует единый стандарт для учреждений «послешкольного» образования. Американское законодательство не регулирует номенклатуру

Процесс формирования НСК был поддержан международными, дву- и многосторонними организациями. Одной из форм такой поддержки стала финансовая помощь и/или кредиты. Европейский фонд образования (ЕФО) осуществляет консультации и оказывает содействие более чем двадцати странам Европы, формирующим свои квалификационные системы, в более широком контексте реформирования систем профессионального образования.

В силу того, что НСК представляет собой институциональную среду, её структура непосредственно зависит от национальных условий, традиций, политической системы и т.п. Соответственно, по-новому видится проблема заимствования образовательных программ.

Многочисленные исследования показывают, что в 1990-е годы активизировались процессы заимствования и обмена образовательными программными [6]. Это было связано с несколькими факторами. Во-первых, лица, принимающие решения в сфере образования, для того, чтобы придать убедительность (достоверность) конкретным своим предложениям, обычно ссылаются на опубликованные документы, монографии, статьи иностранных авторов. Во-вторых, нередко руководители на местах используют подобное заимствование как форму внешней заинтересованности и/или внешней поддержки в целях обеспечения приоритетности тех задач и программ, в которых они наиболее заинтересованы. В-третьих, развивающиеся страны, заимствуя образовательные модели у индустриально развитых стран, как бы подтверждают свою приверженность тем процессам, которые считаются прогрессивными и перспективными. В-четвёртых, заимствованию образовательных программ способствует деятельность международных консультантов и технических экспертов.

Опыт стран, где уже внедрены НСК, показывает, что НСК является результатом длительной отработки отдельных элементов, согласования разных позиций, социального взаимодействия различных заинтересованных сторон. Поэтому следует воздерживаться от практики прямого заимствования образовательных программ. Когда речь идёт о разработке и реализации образовательных программ, целесообразно говорить об изучении и адаптации зарубежного опыта в этой сфере.

В нашей стране также ведётся работа по формированию НСК. Это зафиксировано в Генеральном соглашении между Общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2011-2013 годы (2010 г.) [3]. Эксперты Национального агентства развития квалификаций Российского союза промышленников и предпринимателей разработали «Стратегию формирования Национальной системы квалификаций в Российской Федерации»¹³. Группа экспертов Агентства стратегических инициатив (АСИ) разрабатывают дорожную карту «Национальная система компетенций и квалификаций (НСКК)»¹⁴

Опыт различных стран показывает, что разработка и внедрение НСК осуществляется на основе таких принципов, как принцип гибкости, принцип признания предыдущего обучения, оптимизации процесса непрерывного обучения, прозрачности, накопления и перевода зачетных единиц, общих критериев и систем обеспечения качества, признания неформального и спонтанного обучения, а также принципа постоянного повышения квалификации преподавателей. В этих условиях меняется роль и место всех участников образовательного процесса. Поставщики услуг в сфере образования утра-

присваиваемых квалификаций, а также требования к их получению. Это входит в компетенцию самих учебных заведений. (См.: URL: <http://www.intem.ru/ap/p/371/>).

¹³ См.: URL: <http://www.nark-rspp.ru/#>.

¹⁴ См. официальный сайт АСИ (URL: <http://www.asi.ru/npi/>), а также совместный сайт АСИ и Министерства экономического развития Российской Федерации «Инвестиционный климат РФ» (URL: <https://инвестклимат.рф/roadmaps/>).

чивают право диктовать условия потребителям. Возрастает роль работодателей. Происходит деперсонализация конкретных программ обучения. Чёткая формулировка результатов образования, которых индивидуум обязан достичь, создаёт условия для присвоения соответствующей квалификации любому человеку, который в состоянии продемонстрировать наличие требуемых компетенций, вне зависимости от того, посещал он образовательное учреждение или нет. Соответственно, происходит ревизия структуры образовательных программ, применяемых образовательных технологий, формируемых знаний, умений и навыков, а также системы управления образовательным процессом.

Список литературы:

- 1 Болонский процесс: европейские и национальные структуры квалификаций (Книга-приложение 2) / Под науч. ред. В.И. Байденко. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2009.
- 2 Болонский процесс: итоги десятилетия / Под науч. ред. В.И. Байденко. Изд. 2-е дополн. М.: Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС», Институт качества высшего образования, 2011.
- 3 Генеральное соглашение между Общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2011-2013 годы (2010 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.solidarnost.org/special/profdict/zakoni/RTK/>.
- 4 Концепция долгосрочного социального-экономического развития РФ на период до 2020 года. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г № 1662. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fondrgs.ru/about/law/government_detail.php?ID=1993.
- 5 Национальная рамка квалификаций Российской Федерации: Рекомендации / О.Ф. Батрова, В.И. Блинов, И.А. Волошина и др. М.: Федеральный институт развития образования, 2008.
- 6 *Оллейз С.* Внедрение и воздействие Национальных структур квалификаций: Отчет по результатам исследования, проведенного в 16 странах. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://trudzi.ru/2011/02/stefani-ollejz-department-professional-nogo-obucheniya-i-zanyatosti-mot-vnedrenie-i-vozddejstvie-nac.html>.
- 7 Основные тенденции развития высшего образования: глобальные и болонские измерения / Под науч. ред. В.И. Байденко. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2010.
- 8 *Петрова М.А.* О ходе реструктуризации региональных систем профессионального образования при построении национальной системы квалификаций // Вестник Томского государственного педагогического университета. 2011. № 2.
- 9 Рекомендации о развитии людских ресурсов: образование, подготовка кадров и непрерывное обучение. Женева: МОТ, 2004. № 195. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_r195_ru.htm.

Подольникова Е.М., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Брянская государственная сельскохозяйственная академия»

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В АПК

В статье анализируется формирование эффективной инновационной политики в сфере АПК, рассматриваются объективные и субъективные факторы, препятствующие наиболее полной реализации инновационного потенциала в агропромышленном комплексе.

Инновации играют первостепенную роль в современной экономике, являясь объектом ее функционирования. Без нововведений невозможно обеспечить рост уровня производительных сил, создать условия для эффективного развития производства. В настоящее время внедрение инноваций выступает стратегической линией развития многих предприятий и организаций.

Концепция управления инновационным развитием сельского хозяйства России исходит из того, что на современном этапе мирового экономического развития аграрное производство нельзя рассматривать только как одну из отраслей экономики или сфер бизнеса. Значение АПК не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но и в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства, а также выступает поставщиком ряда важнейших общественных благ и услуг, к которым относится продовольственная безопасность, сохранение и развитие сельского образа жизни и культуры, исторически освоенных агроландшафтов, социальный контроль над территорией, содействие экологическому равновесию в биосфере.

Отечественный опыт использования результатов НИОКР сельскохозяйственными товаропроизводителями показывает, что сегодня тенденция развития инновационных процессов в сельском хозяйстве противоречива. С одной стороны, аграрная наука в последние годы успешно функционирует, производя значительное количество качественной научной продукции, а передовые хозяйства организуют освоение инноваций. С другой стороны, в целом по АПК этого не происходит: сложившаяся экономическая ситуация, снижение платежеспособного спроса на научно-техническую и наукоемкую продукцию обусловили проявление обратной тенденции – задержку развития инновационного процесса.

Кроме того, на развитие агропромышленного производства оказывают влияние такие факторы, как динамика, уровень и дифференциация доходов по группам населения, платежеспособный спрос на продовольствие, рост мирового потребления продовольствия, конъюнктура мирового рынка, адаптация отечественного АПК к условиям ВТО.

Таким образом, существует необходимость наиболее ответственного государственного целостного подхода к разработке комплекса мер, направленных на поддержание развития инновационных процессов в АПК.

Крайне важным является точный расчет и формирование на его основе федеральной программы по созданию и развитию региональных инновационных систем в субъектах Российской Федерации, учитывая опыт зарубежных стран с адаптацией к российским условиям.

Внедрение и эксплуатация инновационной продукции требует сервиса, обучения, реализации маркетинговой и сбытовой поддержки.

В России управление инновациями на основе применения маркетинговых инструментов становится все более актуальным, особенно на уровне региональных рынков, что подтверждается явно позитивной динамикой в их развитии. Так, например, агропромышленный комплекс Брянской области имеет явно выраженную поступательную тенденцию развития, в том числе благодаря применению маркетинга и эффективной сбытовой политики, включающей мероприятия по выходу на новые географические рынки.

Регионы России имеют значительные социально-экономические различия, при разработке стратегии сбыта в конкретном регионе необходимо учитывать эти различия и принимать соответствующие решения по конфигурации маркетинговых каналов, выбору посредников, регламентам работы торгового персонала.

В обществе растет потребность в специалистах по управлению интеллектуальными ресурсами высокотехнологичных фирм, инновационными проектами. Сфера обра-

зования представляет собой одну из наиболее инновационных отраслей, во многом определяющих создание инновационного климата и конкурентоспособность экономики в целом. По сути инновации должны быть присущи всем образовательным учреждениям, так как даже словарное значение «образование» рассматривается как существительное от глагола «образовывать», т.е. «создавать», «формировать» или «развивать» нечто новое. Создавать новое – это и есть инновация.

Высокая степень ответственности любой образовательной организации за результаты своего труда перед обществом порождает специфический микроклимат, который называют инновационной средой.

По мнению отечественных и зарубежных ученых экономистов, Россия все больше отстает на микроэкономическом уровне, т.е. на уровне деятельности конкретного предприятия. Основной же проблемой российской экономики является низкая конкурентоспособность предприятий. Наиболее важными и первостепенными шагами в сторону улучшения сложившейся ситуации являются:

- пересмотр законов об инновационной деятельности для устранения возможности использования их в преступных целях;
- разработка федерального проекта по формированию инновационных систем;
- создание на его основе региональных инновационных систем;
- изменение системы образования страны;
- разработка мероприятий, направленных на развитие и поддержку области наукоемких технологий;
- проведение широкой пропаганды среди всех слоев населения о необходимости инновационного пути развития страны.

Очевидно, что в АПК России назрела необходимость разработки и внедрения новой системы управления предприятием, которая радикально повысит их конкурентоспособность и устойчивость в рыночной среде, увеличит эффективность бизнеса. Изучение результатов исследований по проблематике управления, опыта развития его систем в зарубежных странах показывает, что создание высокоэффективной системы управления предприятием возможно на основе пересмотра принципов управления, технологий, методов осуществления всех функций производственной, снабженческой и коммерческой деятельности предприятия. В данном случае может быть достигнуто и высокое качество продукции, и ее конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках.

Для достижения необходимого уровня качества и его повышения нужны существенные инвестиции, опережающие качество трудовых ресурсов, системные инновации. Поэтому уровень качества должен быть экономически оправдан для условий производства продукции, ее сбыта и эксплуатации.

Аграрная наука в последнее время разработала большое число инноваций, реализация которых в АПК позволила бы поднять его на качественно новый уровень. Однако степень реализации инноваций товаропроизводителями остается недопустимо низкой. Следовательно, для инновационного развития АПК необходимо эффективное государственное регулирование, направленное на защиту отечественного товаропроизводителя, техническую и технологическую модернизацию отрасли, целевое бюджетное финансирование АПК.

Список литературы:

- 1 Таранова, И.В. Проблемы развития инновационных процессов в экономике России / И.В. Таранова, О.С. Воронкова // Актуальные вопросы развития инновационной экономики страны в условиях модернизации: материалы международной научно-практической конференции. – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2012. – С. 216 – 219

- 2 Юркова, Е.А. Воздействие государства на воспроизводство инновационного потенциала АПК как основа повышения его конкурентоспособности / Е.А. Юркова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – №12. – С. 18 – 23

Попадюк И.Ф., к.э.н., доцент

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В современных экономических условиях возникает необходимость перехода к составлению интегрированной отчетности, которая представляет собой краткую информацию о том, как стратегия, управление, исполнение и перспективы организации ведут к созданию ценности на протяжении времени.

С развитием рыночных отношений и интеграции России в мировую экономическую среду возникает необходимость обеспечения всех заинтересованных сторон информацией о деятельности хозяйствующих субъектов. До недавнего времени финансовая (индивидуальная и консолидированная) и социальные отчетности прекрасно справлялись с этой задачей. Однако они предназначены для широкого круга пользователей, интересы которых различны, в связи с чем приходится все больше и больше раскрывать в отчетности информацию о различных сторонах деятельности. Это усложняет отчетность и делает ее трудной для восприятия. В то же время заинтересованных пользователей интересует не просто информация, которая содержится в финансовой и социальной отчетности, а то, как создается ценность в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах.

Предполагается, что эту задачу сможет решить интегрированная отчетность, в которой наряду с экономическими результатами деятельности компаний находят отражение социальные и экологические аспекты их деятельности. В индустриально развитых странах с традиционной рыночной экономикой формирование такой отчетности стало нормой не только для крупных, но и для средних организаций. В России крупные компании также начали составлять отчетность с представлением экологической и социальной деятельности, с раскрытием информации о корпоративном управлении. Такой подход к составлению информации и ее раскрытию полностью соответствует требованиям раскрытия информации об устойчивом развитии организации.

Под интегрированным отчетом принято понимать такой формат отчета, который сводит воедино все существенные данные о стратегии организации, корпоративном управлении, показателях ее деятельности и перспективах таким образом, чтобы они отражали ее экономическое, социальное и экологическое окружение. Он дает ясное и четкое представление о том, каким образом организация показывает разумное руководство, а также как она создает и поддерживает свою ценность на протяжении времени. Сам интегрированный отчет должен включать отсылки к прочим документам, содержащим описание деятельности компании по ряду аспектов в более подробном виде.

Также следует отметить, что интегрированный отчет отличается от других отчетов, так как в нем должна содержаться самая существенная информация. Так, к примеру, для него характерны: ориентация на сжатость, стратегию организации и будущие перспективы, капиталы, бизнес модель, способность к созданию ценности в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочных периодах и общую взаимосвязь информации [1, с. 9].

Сочетание финансовых показателей с показателями устойчивого развития обусловлено тем, что в современных условиях хозяйствования для успешной компании недостаточно просто получать высокий уровень прибыли. Она должна осуществлять

свою деятельность, таким образом, чтобы минимизировать негативное воздействие на окружающую среду, учитывая интересы всех групп заинтересованных сторон и положительно влияя на общество, а также на планету в целом [2, с. 3].

В мире первые интегрированные отчеты начали появляться в середине 2000-х гг. В 2010 году в ЮАР был создан Комитет по Интегрированной отчетности, одной из задач которого была разработка руководства по интегрированной отчетности для компаний. В том же году с целью развития единого подхода к интегрированной отчетности был создан Международный Совет по интегрированной отчетности. На основании King III Code on Governance с 1 июня 2010 года компании, котирующиеся на фондовой бирже Йоханнесбурга (ЮАР), обязаны представлять интегрированный отчет [3, с. 7].

В настоящее время рабочая группа Международного Совета занимается разработкой Международного Стандарта по интегрированной отчетности. Проект Стандарта был представлен для общественных консультаций в мае 2013 г., а начальная версия Стандарта была опубликована в конце 2013 г. Предполагается, что к 2015 году Стандарт будет признан на международном уровне, а к 2025 году на интегрированную отчетность перейдут все крупные компании.

Среди тех, кто поддерживает концепцию интегрированной отчетности: Всемирный совет предпринимателей по устойчивому развитию, инициатива Принца Уэльского «Учет для устойчивости» и Глобальная инициатива по отчетности.

В октябре 2011 г. Международный совет по интегрированной отчетности начал осуществлять двухлетнюю пилотную программу, для того чтобы протестировать принципы, заложенные в проекте основ интегрированной отчетности. Цель этой программы – стимулирование инновационного подхода организаций к формированию своей отчетности, информирование мирового сообщества о развитии новых современных практических приемов составления отчетности, стимулирование сближения направленной отчетности (финансовой и социальной) на международном уровне.

В пилотной программе принимают участие более 100 глобальных компаний, среди которых можно отметить: Danone, Deloitte, HSBC, KPMG, Microsoft, Coca-Cola, Unilever, Volvo и др. Из России в пилотной программе участвуют четыре компании: Госкорпорация «Росатом», ОАО «НИАЭП», Финансовая корпорация «Уралсиб» и ОАО «НК Роснефть» [4, с. 4]. Эти компании участвуют в разработке Международного Стандарта по интегрированной отчетности и часть из них подготовили в 2012 году интегрированные отчеты, чтобы протестировать принципы, изложенные в проекте Стандарта. По результатам пилотной программы участники подтвердили точку зрения о том, что эта отчетность обеспечивает преимущества, как организациям, так и ее заинтересованным сторонам, включая инвесторов. В частности, последний опрос Международного Совета показал, что 68% из них считают такую отчетность стратегическим преимуществом, которое станет еще более весомым в будущем.

В настоящий момент, поскольку Стандарт по интегрированной отчетности находится на стадии разработки, компании, которые составляют или собираются составлять интегрированный отчет могут руководствоваться Консультационным Проектом Международной Структуры интегрированной отчетности.

Перечень вопросов, который должен быть раскрыт в интегрированной отчетности в соответствии с Консультационным Проектом, обобщен в табл. 1.

Для подготовки интегрированной отчетности необходимо обеспечить возможности максимального взаимодействия различных подразделений компании между собой. Заинтересованные пользователи при таком подходе смогут увидеть деятельность компании в целом и принять верные решения. Однако такой подход выгоден лишь тем компаниям, которые желают добиться прозрачности и достоверности в представлении финансовой информации, а не наоборот [5, с. 15].

Таблица 1.

Информация, раскрываемая в интегрированной отчетности

Раздел	Раскрываемые вопросы	Характеристика
Общая информация о компании	Чем занимается организация и каким образом она создает стоимость на протяжении времени?	1) миссия организации, вид ее основной деятельности, номенклатура продукции (услуг); 2) бизнес-модель, ключевые стейкхолдеры.
Операционная деятельность, включая риски и возможности	В каких условиях функционирует компания?	1) коммерческие, социальные, экологические условия; 2) ресурсы, взаимоотношения; 3) ключевые риски и возможности.
Стратегические цели	Куда движется предприятие, и каким образом оно собирается этого достичь?	1) взаимосвязь между стратегией и другими компонентами отчетности; 2) факторы риска в отношении каждой составляющей ресурсов.
Управление и вознаграждение	Какова структура управления компанией, и каким образом руководство способствует реализации стратегии?	1) описание стиля управления компании; 2) действия управленческого персонала для реализации стратегических целей.
Результаты деятельности	Как предприятие осуществляло свою деятельность для реализации выбранной стратегии?	1) ключевые показатели деятельности, показатели риска, взаимосвязанные со стратегией; 2) внешние факторы, влияющие на деятельность организации.
Ожидания относительно будущей деятельности	С какими возможностями, препятствиями столкнется компания при реализации стратегических целей?	1) сбалансирование краткосрочных и долгосрочных интересов; 2) описание планов предприятия на протяжении времени.

В России интегрированная отчетность в ближайшее время не заменит стандартной финансовой отчетности или отчетности по МСФО, но может формироваться на добровольной основе. Ежегодно примерно 50 российских компаний публикуют интегрированные отчеты. Это не очень большая доля от всех компаний, работающих в России. Однако если учесть, что в состав входят наиболее крупные российские компании, можно сделать вывод о том, что отчеты отражают существенную долю тех воздействий, которые корпоративный сектор в России оказывает на экономику, социальную сферу и природную среду.

Таким образом, интегрированная отчетность сводит воедино все существенные данные о стратегии компании, корпоративном управлении, показателях ее деятельности и перспективах так, чтобы они отражали ее экономическое, социальное и экологическое окружение. Она является единым целым и, что важно – показывает связи между этими разделами и поясняет, каким образом они влияют на возможности организации по созданию и поддержанию ее ценности в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Список литературы:

- 1 Консультационный Проект международной структуры интегрированной отчетности. [Электронный ресурс]: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/05/Consultation-Draft-of-the-InternationalIRFramework-Russian.pdf>.
- 2 Integrated Reporting: a Better View? [Электронный ресурс] / https://www.deloitte.com/assets/Dcom-MiddleEast/Local%20Assets/Documents/Services/ERS/me_ers_integrated_reporting_sept11.pdf.
- 3 Кодекс Кинга III [Электронный ресурс]: <http://african.ipapercms.dk/IOD/KINGIII/kingiiiireport/>
- 4 Pilot Programme Business Network [Электронный ресурс]: <http://www.theiirc.org/companies-and-investors/pilot-programme-business-network/>.
- 5 *Выручаева А.* Особенности интегрированной финансовой отчетности // Актуальная бухгалтерия. – 2013. – №10.

Прокопьев А.С.

филиал ФГБОУ ВПО ТюмГУ в г. Шадринске

КАЧЕСТВО ДОРОГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ЕЁ РЕШЕНИЯ

Мы все знаем что такое “русские дороги”, но что такое “качественные русские дороги”, знают не все. Как сделать из “русских дорог” качественные дороги? На этот вопрос мы и попробуем найти ответ.

Ни для кого не секрет, что качество российских дорог, в большинстве своём, далеко от идеала. И если в Москве ситуация вполне приемлема (хотя жители мегаполиса тоже проявляют недовольство качеством дорожного полотна), то в других регионах России, она плачевна.

Но в чем причина плохих дорог в России? Разве нам не говорят о том, что дороги с каждым годом делают все лучше и лучше? Да, говорят, но по факту ничего не меняется. Но почему? Неужели так сложно сделать “нормальные”, качественные дороги? Да, несложно и на это выделяется немалая сумма денег из государственного бюджета. Главное, чтобы строители не нарушали технологию строительства дорожного полотна. На сегодняшний день в России распространены два метода укладки асфальта горячий и холодный. Технология работы такова¹⁵: начинается все с подготовки основания, или дорожной подушки (на этом этапе местность планируется, т.е. дорога выравнивается по горизонтали, обустроивая необходимые возвышения и спуски). Результатом обустройства подушки или основания становится дорожное полотно без покрытия, где предусмотрен дренаж, песчаное выравнивание днища, укладка одного или нескольких слоев щебня с расклиниванием фракций или просто с укаткой уложенных слоев. Тут уместно сравнить поведение уложенного асфальта с бетоном, который выдерживает колоссальные нагрузки на сжатие, и совершенно не устойчив к растяжению или скручиванию, оговорюсь, без армирования. Долговечность асфальтного покрытия напрямую зависит от основания подготовленной подушки, так как малейшее ее деформирование ведет к разрушению асфальтного покрытия, даже если оно уложено с армированием дорожной сеткой¹⁶. На обустроенную подушку по слою щебня, пропитанного битумом, укладывается каменно – асфальтная смесь, асфальт, по горячей или холодной технологии. Холодная технология предполагает использование асфальта приготовленного на “теплом битуме”, с температурой укладки не выше 80° С. Основным достоинством холодной технологии асфальтирования является продолжительный срок укладки,

¹⁵ *Гусев Петр.* Хорошие дороги в России есть! [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://auto.mail.ru/forum/topic.html?fid=10&tid=92856&render=1> (Дата обращения: 29.05.2014)

¹⁶ Дорожно-строительные работы от А до Я \ Укладка асфальта \ Технология [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://roadworker.ru/tehnologiya-asfaltirovaniya.html> (дата обращения: 29.05.2014)

а так же приобретение прочностных характеристик не при остывании, а при сжатии смеси, ее утрамбовке. Холодный асфальт удобно использовать при так называемом “ямочном” ремонте, когда яма засыпается смесью и утрамбовывается укатыванием, “пломбируя”, восстанавливая целостность полотна.

Горячая технология более продуктивна, так как набор прочности идет и за счет утрамбовки, сжатия асфальта, и за счет температурного отверждения вяжущего в смеси. Минеральные добавки хотя и позволяют несколько улучшить показатели рабочей смеси, но, главный минус – ограниченный показатель времени, в течение которого требуется выработать смесь, токсичность горячей смеси и высокая температура укладываемого асфальта -до 110 – 115° С, остаются главной проблемой этого метода¹⁷.

Технология вроде несложная, но погода в стране не всегда помогает дорожникам в работе и из – за этого качество дорог не всегда соответствует стандартам ГОСТ. Да и причина не всегда в природе, бывает и такое, что сами рабочие безответственно подходят к своей работе. Но это лишь две из трех причин, третьей проблемой, на мой взгляд, является отсутствие внедрения новых технологий. Большинство российских дорог на сегодняшний день строятся так же, как строились и 50 лет назад. Эти технологии переняты у Европы. Но технологии, подходящие европейскому климату, не совсем подходят нашему, особенно северным регионам¹⁸.

Следует подчеркнуть, что в России жизненно необходимы новые технологии, которые позволят строить дороги в соответствии с реальным климатом нашей страны, а для этого нужно создать научно – исследовательские лаборатории, которые разработали бы все нужное для дорожной системы страны.

Но на сегодняшний момент уже возможно применение некоторых способов улучшения дорожного полотна:

- применение различных модификаторов, добавляемых в битум, вследствие чего увеличивается стойкость асфальтобетона к растрескиванию в широком интервале температур, уменьшается колееобразование;

- в целях повышения устойчивости дорожного покрытия к воздействию воды, попеременного замораживания и оттаивания следует использовать гранитные наполнители, модифицированные битумы и широкий комплекс добавок. Применение модифицированных битумов позволяют увеличить сроки их окисления в процессе эксплуатации асфальтобетонного покрытия с 5 до 9 лет. Применение гранитных наполнителей обеспечивают увеличение сроков истираемости дорожной одежды и образования колеености, а также повышение показателя морозостойкости с 50 до 300 циклов попеременного замораживания и оттаивания¹⁹;

- применение геосинтетических материалов для армирования земляного полотна и асфальтобетонного покрытия;

- использование метода стабилизации грунта с помощью специальных добавок, так называемых “полифилизаторов”. По данной технологии разрыхленный грунт смешивается со специальными добавками, которые при добавлении реагента превращают грунт в плотное водонепроницаемое основание дороги с высокой степенью прочности и износостойкости. Так, основание дорожного полотна с помощью профилизаторов не уступает по прочности щебеночному основанию толщиной в 20 см, но сроки устройства подобного основания в несколько раз меньше. Кроме того, продлеваются сроки

¹⁷ Там же.

¹⁸ Ткаченко М.В. Проблема российских дорог. Заплатив сегодня больше, можно сэкономить в будущем [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://stroy-obozrenie.ru/interview/16.html> (Дата обращения:29.05.2014)

¹⁹ Гусев Петр. Хорошие дороги в России есть! [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://auto.mail.ru/forum/topic.html?fid=10&tid=92856&render=1> (Дата обращения:29.05.2014)

службы дороги без капитального ремонта, появляется возможность использовать местный грунт вместо дорогих и дефицитных привозных материалов (песок, гравий и щебень).

- энергосберегающие технологии по освещению автомобильных дорог и т.д.²⁰.

Данный список не очень велик, но и этого будет вполне достаточно, чтобы улучшить качество российских дорог в разы.

Но, если уж говорить о качественных дорогах, то просто необходимо вспомнить проект “вечных” дорог, который известен в нашей стране еще с 1960 – х годов. Сегодня она используется мостовиками и только начинает получать распространение в строительстве дорог.

Инженеры достаточно давно поняли, из чего надо строить автомобильные дороги и как их надо строить. На самом деле такое строительство гораздо дешевле и эффективнее.

В реальности сегодня это выглядит так. Идет грейдер, ровняет полотно дороги в горизонт. После прохода грейдера насыпается песок до 20 см, по их требованиям, на песок настиляется пленка полиэтиленовая, а на эту пленку укладываются стык в стык шпунтованные плиты. В этих шпунтованных плитах есть отверстия через каждый метр, в них и вводятся стальные канаты. Полотно дорожное приобретает просто фантастические характеристики. И, прежде всего, надежность – за 30 – 35 лет эксплуатации, ремонта не требуется никакого. Эти плиты сверху покрываются или герметиком, или небольшим слоем литого асфальта – и дорога практически навеки²¹.

Переход на технологию цементобетонных жестких покрытий дорог не только решает проблему радикального повышения грузоподъемности и долговечности авто-трасс, но и может позволить значительно уменьшить объемы затрат не только песка и щебня, но и слишком дорогого теперь битума, применяемого в России для строительства автодорог.

Что на сегодняшний день необходимо сделать для того, чтобы улучшить качество российских дорог? Ответ на этот вопрос достаточно прост:

1. нужно создать научные базы;
2. необходимо применять уже имеющиеся технологии разработки;
3. следить за качеством дорог, как уже сделанных, так и производящихся.
4. строить новые дороги с использованием современных технологий, а не класть по полметра заплат.

Пишова А.Р., к.э.н., доцент, Бубликова Ю.В.
Адыгейский государственный университет
**АНАЛИЗ РЕФОРМИРОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ
ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ.**

В данной статье проведен анализ реформирования пенсионной системы в РФ, рассмотрен новый механизм формирования трудовой пенсии, планируемые изменения в накопительной и страховой пенсиях.

За последнее время активно обсуждается будущее пенсионной системы России. Кризисное состояние Пенсионного фонда РФ в конце 1990-х годов продемонстрировало невозможность дальнейшего сохранения распределительной формы пенсионного

²⁰ Министерство транспорта Российской Федерации \Техническое регулирование \ Научно техническое регулирование [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rosavtodor.ru/activity> (дата обращения:29.05.2014)

²¹ Нормативные сроки службы и износ дорожных конструкций [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://otherreferats.allbest.ru/construction/00137990_0.html (Дата обращения:29.05.2014)

обеспечения в стране на фоне обострения демографической ситуации и прогрессирующего старения населения. Это предопределило необходимость реформирования российской пенсионной системы. В 2002 году в России была предпринята масштабная пенсионная реформа, цель которой повышение уровня жизни пенсионеров и гарантия финансовой устойчивости государственной пенсионной системы.

Новое пенсионное законодательство было разработано и практически в полном объеме введено в действие в 2002-2003 годах. Так, были созданы институты обязательного пенсионного страхования, формирования и инвестирования пенсионных накоплений в рамках накопительной части трудовой пенсии.

Основной задачей реформы является достижение долгосрочной финансовой сбалансированности пенсионной системы, повышение уровня пенсионного обеспечения граждан и формирование стабильного источника для дополнительных доходов в социальную систему.

Суть реформы заключается в коренном изменении взаимоотношений между работником и работодателем. Существовавшая ранее, система назначения пенсий не давала работнику возможности заработать нормальную пенсию. Она лишь перераспределяла средства между группами с различным уровнем доходов и из одних регионов в другие, тогда как новая пенсионная модель в значительно большей мере является страховой и учитывает пенсионные права граждан в зависимости от размеров их зарплат и уплачиваемых пенсионных взносов.

Распределительная система может успешно работать только тогда, когда доля пенсионеров в общей численности населения невелика – в этом случае одного пенсионера «содержат» несколько работников. Когда на одного пенсионера приходится 4-5 работающих граждан, проблем не возникает. Однако в России происходит относительное старение населения: доля пенсионеров в структуре населения растет, а доля работающих граждан падает. Сейчас в России на 1 пенсионера приходится только 1,68 работающих граждан и только 1,37 плательщика взносов.

С 2002 года государственная трудовая пенсия граждан формируется в системе обязательного пенсионного страхования (ОПС) и состоит из трех частей — Базовой, страховой и накопительной части трудовой пенсии. Пенсия формируется путем суммирования всех трех частей

Накопительная часть трудовой пенсии формируется у лиц 1967 г.р. и моложе. Базовая часть устанавливается в твердых размерах. Страховая часть зависит от суммы взносов, учтенных на именном счете, и стажа. Накопительная часть — зависит от суммы учтенных взносов и начисленного инвестиционного дохода. Расчет размера пенсии, осуществляется по формуле, установленной федеральным законом. Появление накопительной части обусловлено стремлением увеличить пенсионные накопления граждан РФ.

В соответствии с законодательством накопительная часть пенсии передается в доверительное управление частным управляющим компаниям, негосударственным пенсионным фондам (НПФ), либо остается в ПФР, который направляет накопительную часть в управление государственной управляющей компании (ВнешЭкономБанк).

Законодательством предусмотрено принятие индивидуального решения гражданина о выборе способа управления накопительной частью пенсии. Если будущий пенсионер не высказал предпочтение о способе управления накопительной частью, то она автоматически поступает в управление государственной управляющей компании.

Размер накопительной части зависит от дохода гражданина. Соответственно, накопительная часть формируется исходя из величины зарплаты и дохода, полученного от инвестирования накопительной части.

Как рассчитывается размер накопительной части?

Прежде всего, необходимо разобраться, откуда и как поступают пенсионные отчисления в ПФР. С 1 января 2010 года вместо единого согласно закону "О страховых

вносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования", в государственные внебюджетные фонды вместо ЕСН направляются страховые взносы. Ставка страховых взносов установлена на уровне 30,2%.

Раньше все средства поступали в общий фонд ПФР, то теперь часть средств (базовая и страховая часть) поступает в ПФР, а оставшаяся часть (накопительная) зачисляется на специальный личный накопительный пенсионный счет.

Наглядно пенсионные отчисления можно представить следующим образом:

размер пенсионных отчислений – 28% от официальной зарплаты (данные отчисления уплачивает работодатель за каждого работника).

28% состоят из: 14% – размер базовой части (это фиксированная государством сумма, не зависит от уровня зарплаты сотрудника);

14% – сумма страховой и накопительной частей пенсии (зависит от уровня зарплаты сотрудника)[1].

Кроме того, стоит обратить внимание на возраст работающего гражданина, т.к. для граждан, родившихся в 1967 году и старше, пенсионные отчисления направляются в ПФР и не подлежат перераспределению. Для граждан, родившихся в 1967 году и моложе, накопительная часть подлежит зачислению на личный пенсионный счет.

Инвестирование денежных средств с накопительных счетов строго контролируется законодательством и ограничивает доли вложения в определенные активы, а также в зарубежные инвестиции. Согласно Постановлению Правительства РФ № 379 от 30 июня 2003 г. Накопительная часть пенсии может быть направлена:

- Государственные облигации – без ограничений
- Облигации субъектов РФ – до 40%
- Муниципальные облигации – до 40%
- Корпоративные облигации – до 80%
- Акции открытых акционерных обществ – до 65% [2].

Размер сумм отчислений ПФР предполагает ежегодно индексировать с учетом темпов инфляции в стране.

Начиная с 2003 года граждане, имеющие в составе лицевого пенсионного счета специальную накопительную часть, ежегодно информируются Пенсионным фондом о размере пенсионных накоплений и могут выбирать кому доверить управление своими пенсионными накоплениями.

Законодательно застрахованным лицам предоставлено право выбора:

- формировать накопительную часть трудовой пенсии в Пенсионном фонде РФ и при этом выбрать управляющую компанию из числа компаний, с которыми ПФР заключил договоры доверительного управления по итогам конкурса;

- формировать накопительную часть трудовой пенсии в Пенсионном фонде РФ и отказаться от выбора управляющей компании. В этом случае инвестирование пенсионных накоплений гражданина будет осуществляться государственной управляющей компанией (ГУК);

- отказаться от услуг ПФР и формировать накопительную часть трудовой пенсии в негосударственном пенсионном фонде (НПФ);

- отказаться от услуг НПФ и перевести формирование накопительной части трудовой пенсии обратно в ПФР; [3]

Право выбора управляющей компании, а с 2004 года и негосударственного пенсионного фонда, застрахованное лицо может реализовывать ежегодно.

С 1 января 2009 года действует новая система добровольных взносов гражданина в накопительную часть собственной пенсии.

Минимальный размер взноса в рамках программы финансирования должен составить 2 000 рублей в год. Государство удвоит эти деньги, доплатив сумму, равную

годовой сумме взноса, но не более 12 000 рублей в год. Для лиц пенсионного возраста государство увеличивает сумму в 4 раза – не более 48 тыс. рублей в год. Программа рассчитана на 10 лет. Государственная поддержка пенсионных накоплений будет предоставлена гражданам, подавшим заявление до 1 октября 2013 года.

1 октября 2008 года Председателем Правительства России В. В. Путиным был озвучен следующий этап развития пенсионной реформы.

С 2010 года декларируется переход на совершенно новую систему пенсионного обеспечения, предусматривающую замену ЕСН страховыми платежами, которые составляют 34 % для зарплаты до 415 000 руб. в год (463 000 руб. – 2011 год, 512 000 руб. – 2012 год). При превышении этой суммы зарплаты страховые платежи будут равны 0 %.[4]

Работодатель платит 30,2 % (страховые взносы) от размера заработной платы сотрудника, из них на медицинское и социальное страхование – 2,1 %, а в пенсионный фонд – 26 %, которые в свою очередь разбиваются на три части: 8 % – базовая, 10 % – страховая и 8 % – накопительная часть.

Индивидуальный предприниматель платит фиксированную ставку ежемесячно. Взносы, уплачиваемые предпринимателем, рассчитываются по следующей формуле:

Страховые взносы = МРОТ × ТАРИФ × 12, где – МРОТ = 4611 рублей (Федеральный закон от 19.06.2000 № 82-ФЗ);

Тариф на 2014 год для индивидуальных предпринимателей составляет ПФР – 22 процента ФОМС – 5,1 процента, ФСС – 2,9 процента.

Таким образом, страховые взносы индивидуального предпринимателя в фонды за 2014 год составят:

Страховые взносы ИП в ПФР = 4611 × 22% × 12 = 12137, 04 руб.

Страховые взносы ИП в ФОМС = 4611 × 5,1 × 12 = 2821,93 руб.

Страховые взносы ИП в ФСС = 4611 × 2,9 × 12 = 1604,62 руб.[5]

Из общей суммы страховых платежей 22 % напрямую зачисляются в Пенсионный фонд, минуя федеральный бюджет, что рассматривается правительством как повышение независимости пенсионной системы.

Новый этап реформы, как считают в правительстве, позволяет гражданину накопившему 30 лет нового страхового стажа рассчитывать на коэффициент замещения зарплаты пенсией не менее 40 %, то есть, того уровня, который установлен в рекомендациях МОТ.

Новые страховые взносы, в отличие от старой системы, являются возмездными платежами, которые своими суммами формируют пенсионные права граждан.

В новой системе ликвидируется разделение на базовую и страховую части, пенсия состоит только из двух частей — накопительной и страховой.

Не позднее 2015—2020 года предполагается довести средний размер трудовой пенсии по старости до так называемого «советского» уровня — в размере не менее 2,5 минимальных пенсий. Экономисты называют этот показатель минимальным воспроизводственным потребительским бюджетом пенсионера[5].

Таким образом, реформа пенсионной системы в России продолжается до сих пор и имеет ряд положительных сторон:

– Новая пенсионная модель в большей мере является страховой моделью, в которой размер пенсии зависит от размера заработной платы;

– В новой пенсионной модели предложена принципиально новая схема индексации пенсий. В основе ее – прогноз темпов инфляции и роста заработной платы на планируемый год. По этим показателям и с учетом прогнозируемых доходов пенсионной системы и будет определяться размер индексации на год, утверждаемый в бюджете ПФР.2

– Новая модель в основана на персонифицированном учете обязательств государства перед будущим пенсионером. При этом на счетах граждан накапливаются не средства, а обязательства государства перед гражданами. Платежи за работающих будут поступать в Пенсионный фонд России, и фиксироваться на лицевых счетах и т.д.

Список литературы:

- 1 Кузьмина А. Эволюция и рыночная трансформация пенсионной системы РФ. Вопросы социального обеспечения 2006 №11
- 2 Хмыз О. Реформирование российской системы пенсионного обеспечения. Вопр. эк-ки 2003 №12
- 3 Письмо Минфина России от 11 февраля 2009 г. № 03-03-06/1/51
- 4 Интернет-сайт www.pension.spros.ru
- 5 Официальный сайт пенсионного фонда Российской Федерации http://www.pfrf.ru/financed_public_pension/

Ракута Н.А.

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова»*

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются особенности управления и создания условий экономической устойчивости в высокотехнологичном секторе экономики. Обосновываются качественные критерии идентификации наукоемкого производства современных предприятий. Анализируются проблемы недостаточного уровня инвестирования предприятий с наукоемким производством в российской экономике.

Развитие наукоемкого производства имеет важное народнохозяйственное значение для роста экономики нашего государства, повышения его конкурентоспособности на международной арене. Инвестиции в наукоемкое высокотехнологичное производство в настоящее время определяют перспективы модернизации национального хозяйства, обеспечивая устойчивое положение одного из мировых интеллектуальных лидеров, что чрезвычайно важно в связи с усложнением мирохозяйственных связей.

В данных обстоятельствах к проблеме развития наукоемких предприятий в современных условиях наблюдается повышенный интерес. В этой связи следует отметить, что, несмотря на то, что категория наукоемкого производства была введена в оборот около 30 лет назад, в настоящее время в научной среде доминирует количественный подход к определению наукоемкого производства. Так, наиболее часто при идентификации наукоемкого производства используется коэффициент наукоемкости, который рассчитывается как отношение объема НИОКР к базовому результату деятельности предприятий. В базового результата выступают: а) стоимость валовой, товарной, отгруженной, чистой продукции; б) себестоимость продукции; в) стоимостная оценка основных факторов производства, например производственных основных фондов, труда. И, таким образом, к наукоемким предприятиям будут относиться те субъекты, у которых указанный коэффициент будет превышать определенную пороговую величину. При этом значению пороговой соответствует либо средний, либо выбранный уровень для отрасли в целом. (Кроме того, при идентификации наукоемкого производства могут использоваться такие критерии, как, расходы на НИОКР в расчёте на одного занятого в этой сфере; отношение числа занятых в отраслевой науке и научном обслуживании к общей численности занятых в отрасли либо только к численности промышленно-производственного персонала и пр.) [1-5].

Именно коэффициент наукоемкости используется в качестве главного признака классификации наукоемких предприятий. В научной литературе к наукоемким отно-

сятся предприятия пятого и более высоких технологических укладов. Так, к пятому технологическому укладу относятся: телекоммуникации электронная промышленность, роботостроение производство вычислительной, оптоволоконной техники, и пр. Основу шестого уклада представляют: гениальная инженерия, нанотехнология и новые материалы, производство аэрокосмической техники, тонкая химия и др. [1]. Параллельно количественному подходу используется сущностно-ориентированный подход, который в научной литературе представлен недостаточно. Это связано с недостаточной проработанностью методологии исследования проблем наукоёмкого производства. Следует признать, что только условие наличия методологически обоснованных качественных критериев наукоёмкого производства, дополняющих количественные, дает возможность выработать системное представление рассматриваемой категории.

Обоснование качественных критериев идентификации наукоёмкого производства предполагает и требует тщательного учета его особенностей в сравнении с традиционной промышленностью. Наукоёмкие отрасли, являясь авангардом научно-технического прогресса в экономике, призваны стимулировать развитие остальных отраслей материальной и нематериальной сфер на непрерывной основе, в рамках достигнутого инновационного уровня. Динамичность процесса технического перевооружения активной части основных промышленных фондов определяет успешность обновления основных фондов в аграрном секторе, строительстве, транспорте на базе новейшего отечественного оборудования и машин.

Эффективность развития наукоёмкого сектора промышленности является основополагающим фактором дальнейшего повышения научно-технического уровня производства и, соответственно, повышения его конкурентоспособности. Наукоёмкие отрасли промышленности производства, концентрируют на конечных звеньях технологических цепочек значительный объем вновь созданной стоимости, обеспечивая, таким образом, основу ускоренного экономического роста. Это означает, что границы наукоёмкого промышленного воспроизводства определяются границами расширенного воспроизводства тех отраслей, из которых перераспределяется стоимость [5].

Для идентификации наукоёмкого производства могут быть применены определенные качественные параметры, среди которых можно выделить следующие: 1) существенные, связи данной системы с объектами окружающей среды («входы» и «выходы»); 2) целенаправленные воздействия системы на окружающую среду. Среди рассматриваемых качественных критериев первый отражает «выход» системы наукоёмкого производства как продукт её работы, предназначенный для потребления вне самой системы; второй и третий характеризуют «входы» (начальные состояния) системы как условие ресурсного обеспечения её деятельности. Четвертый и пятый критерии выражают действия системы, связанные с реализацией целевой функции наукоёмкого производства.

Основными качественными признаками идентификации наукоёмких отраслей являются следующие:

1. Производство продукции (в литературе получает разные названия: наукоёмкая, высокотехнологичная, инновационная и др.), имеющей в своей основе долгосрочные конкурентные преимущества.

Указанные преимущества обеспечиваются вследствие использования в процессе производства последних передовых достижений науки и техники, что отражается в создании добавленной стоимости, причём в размере, значительно превышающем произведенные затраты. Соответственно, производство продукции на базе результатов законченных НИОКР предполагает необходимость установления долговременных устойчивых связей и отношений производства с научно-образовательной сферой.

Приведем основные характеристики, выражающие экономическую природу продукции наукоёмкого производства. В том случае, когда в качестве объекта анализа выступает именно наукоёмкое производство, характеризующееся наличием отношений с научной сферой, продукцию науки в виде результатов законченных НИОКР необходимо рассматривать как итог первоначального этапа процесса создания наукоёмкой продукции.

Отмечая высокий научно-технический уровень данного вида продукции и её воплощения, в анализ часто вводят сравнительный аспект, говоря о сопоставимости продукции по указанному научно-техническому уровню зарубежным аналогам (или даже об отсутствии таковых) либо о наличии качественных отличий от предыдущего поколения данного вида продукции [1, 3]. Следует отметить, что продукция наукоёмкого производства, как правило, является многофункциональной, что предполагает дополнительное увеличение затрат производителя и соответственно согласие потребителя их оплатить при условии получения требуемого эффекта от эксплуатации.

Отличительным признаком наукоёмкой продукции является длительность её полного жизненного цикла, составляющего для некоторых видов несколько десятилетий.

Наконец, важным представляется то обстоятельство, что, являясь фактором эффективной эксплуатации, послепродажная модернизация наукоёмкой продукции фактически представляет собой процесс её обновления во времени. Дополнительные эксплуатационные затраты пользователя наукоёмкой продукции (в общем случае они выше, чем затраты эксплуатации традиционной продукции) на протяжении длительного периода функционирования товара обеспечивают, с одной стороны, восстановление его определённых функциональных возможностей, а с другой – появление новых.

2. Высокий организационно-технологический уровень производственного процесса.

Необходимость в таком уровне диктуется самой спецификой деятельности по выпуску высокотехнологичной продукции, составляющей обычно основной удельный вес в объёме всей продукции, выпускаемой предприятиями наукоёмкого сектора. В связи с этим некоторые авторы предлагают вкладывать в понятие наукоёмкости продукции не только собственно соответствующие характеристики самих изделий, но и оценку уровня производственного потенциала по их выпуску.

Высокая динамичность развития наукоёмких производств проявляется в постоянном обновлении, с одной стороны, элементов производственного процесса (технологических и трудовых процессов), а с другой – объектов материально-технической (и в частности опытно-экспериментальной) базы производства. (Так, например, считается, что темпы обновления активной части основных производственных фондов, в соответствии с общемировой практикой, должны ежегодно достигать 10-13%, отдельно в научно-экспериментальной базе -30-40% [1]. В отраслях оборонной промышленности, традиционно имеющих значительный удельный вес в структуре наукоёмкого сектора, чётко фиксируется нижний предел темпов обновления активной части фондов, который составляет 8% [5].)

3. Наличие значительного кадрового потенциала высококвалифицированного научного, инженерно-технического и производственного персонала, способного создавать конкурентную на мировом рынке продукцию, удерживать лидерство в развитии необходимых для этого научных направлений и технологий, а также обеспечивать своевременное внедрение результатов законченных НИОКР в производство.

В наукоёмких отраслях существенно повышена величина расходов на оплату труда высококвалифицированного персонала. Кроме того, высокими являются затраты, связанные с ротацией, непрерывным обучением и переподготовкой, рекреацией персонала (восстановлением его способности к труду).

Поскольку трудовой процесс деятельности предприятий наукоёмкого сектора является в большей степени инновационным, постольку удельный вес затрат на личное потребление в результатах работы персонала (учёных, инженеров и других представителей творческой деятельности) меньше, чем в традиционном производстве.

4. «Агрессивная» маркетинговая политика, обусловленная современной спецификой процесса финансового (кредитного) обеспечения наукоёмкого производства.

В обеспечении функционирования и развития наукоёмких отраслей существенно возрастает роль коммерческого кредитования, связывающего самих хозяйствующих субъектов и выступающего в виде отсрочки платежа за поставленные товары, а также «кредитования» со стороны потребителей.

В данном случае комплекс операционного маркетинга направлен на формирование доверительного отношения, определённой степени приверженности покупателя к продавцу, что даёт возможность реализовывать на практике указанные выше формы «кредитования» со стороны потребителей (в том числе фактически получать «кредит доверия», заранее решая вопрос реализации ещё не произведённого продукта, в отношении которого на рынке существует определённый выявленный спрос). Таким образом, маркетинг на предприятиях наукоёмкого сектора предполагает активное «наступление» на рынок. Такая маркетинговая политика и получает название «агрессивной».

5. Выстраивание стратегии и тактики хозяйственной деятельности с учётом высокой степени неопределённости процесса управления современными разработками, по которым при принятии решений используются прогнозные оценки технологий будущего.

В общем случае достижение заданных технических и экономических параметров новой высокотехнологичной продукции – при отсутствии истории коммерческой апробации – характеризуется высокой степенью рисков. Именно поэтому специфика деятельности современных научно-производственных комплексов в основных областях направлена на минимизацию указанных рисков. При этом должны покрываться экономически нецелесообразные затраты на проведение поисковых исследований и разработок альтернативных вариантов продукции, а также расходы, связанные с диверсификацией производства [2, 3].

Представленный в данной статье набор качественных критериев, как представляется, является необходимым для цели сущностного разграничения наукоёмкого и традиционного видов производств.

Список литературы:

- 1 *Бендиков М.А., Фролов И.Э.* Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития // *Маркетинг в России и за рубежом.* 2001. № 2. С. 57-71.
- 2 *Варшавский А.Е.* Наукоёмкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России // *Экономическая наука современной России.* 2000. № 2. С. 61-83.
- 3 *Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия / Рук. авт. кол-ва В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский.* М.: Наука, 2001. 636 с.
- 4 *Популярная экономическая энциклопедия / Гл. ред. А.Д. Некипелов; Ред. кол.: В.С. Автономов, О.Т. Богомолов, С.П. Глинкина и др.* М.: Большая Российская энциклопедия, 2001. 367 с.
- 5 *Фролов И.Э.* Потенциал развития наукоёмкого, высокотехнологичного сектора российской промышленности // *Проблемы прогнозирования.* 2004. № 1. С. 79-100.

Рамазанов М.А.

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Раскрываются проблемы регулирования двойного налогообложения. Раскрываются причины, способствующие возникновению двойного налогообложения.

Международное двойное налогообложение, которое может быть в целом определено как взимание сопоставимых налогов в двух (или более) государствах с одного и того же налогоплательщика в отношении одного и того же объекта и за одинаковые периоды, препятствуют торговле, свободному движению капиталов и развитию международных рынков. Различные государственные образования, стараются решать проблему международного двойного налогообложения резидентов и нерезидентов, разграничивают свои полномочия и сферы влияния путем принятия внутренних законодательных актов, а также посредством заключения международных соглашений по вопросам налогообложения.

Важнейшей составляющей системы устранения двойного налогообложения является установление особого порядка налогообложения иностранных организаций и особого порядка налогообложения внешнеэкономической деятельности организаций.

Подходы, применяемые различными государствами при разработке механизма международного налогообложения:

Первый подход основан на концепции территориальной привязки, согласно которому каждая страна облагает налогом только те доходы (объекта налогообложения), которые связаны с деятельностью, осуществляемой на ее территории. Доходы, извлекаемые гражданами и организациями этой страны за пределами ее территории, к налогообложению в этой стране не привлекаются и в состав облагаемых доходов граждан и организаций не включаются.

Второй подход берет за основу резидентство («национальность») налогоплательщика. Налогоплательщик признаваемый резидентом (постоянным жителем) данной страны, подлежит налогообложению в ней применительно ко всем своим доходам из всех источников, в том числе зарубежных.

Статус резидента устанавливается законодательством страны по нормам, различающимся в отношении граждан (физических лиц) и корпораций (юридических лиц).

На практике большинство государств сочетает в своей налоговой политике оба подхода: облагают налогами «своих» физических и юридических лиц по всей совокупности доходов (на основе неограниченной налоговой ответственности) и облагают налогами любые доходы и деятельность иностранных физических и юридических лиц, если эти доходы получены и деятельность реализуется на их территории (на основе ограниченной налоговой ответственности).

В современной международной практике проблема двойного налогообложения возникает в случае, если налогоплательщик с постоянным местопребыванием в одной стране (стране постоянного местопребывания), извлекает доходы из источников на территории другой страны (страны источника дохода). При этом страна источника дохода обычно облагает налогами доходы налогоплательщика на основании принципа экономического отношения. В то же время страна постоянного местопребывания налогоплательщика облагает налогами доходы налогоплательщика на основании принципа резидентства.

Налогоплательщик может оказаться резидентом одновременно двух стран, если их законодательство использует разные критерии определения статуса резидента. В том случае, если оба государства облагают подоходным налогом своих резидентов на базе мирового дохода, налогоплательщик попадает под бремя двойного налогообложения по всему своему доходу.

Возможно также международное двойное налогообложение из-за различий в статусе налогоплательщика. Для устранения двойного налогообложения или уменьшение его бремени существуют два пути. Первый заключается в принятии государством внутренних законодательных мер в одностороннем порядке, второй – в регулировании проблемы двойного налогообложения путем заключения международных соглашений.

На межгосударственном уровне урегулировать вопросы двойного налогообложения возможно только путем подписания специальных конвенций. Их содержание должно отражать результаты проведения глобальной налоговой реформы, которая является неотъемлемым элементом добросовестной налоговой конкуренции и осуществляется на уровне международных финансовых организаций и экономических союзов.

Список литературы:

- 1 *Полежарова Л.В.* Механизм решения проблем международного двойного налогообложения «Налоговый вестник» -2007. – №5.
- 2 *Полежарова Л.В.* Об устранении международного двойного налогообложения российских организаций «Налоговый вестник».- 2007. -№3.

Рамазанова А.Р.

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт
народного хозяйства»*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Раскрываются проблемы, препятствующие развитию малого бизнеса. Малый бизнес – важная сфера, инициативная форма хозяйствования представляет особый интерес в сфере трудовой деятельности.

Малый бизнес является неотъемлемой частью крупного производства. Он позволяет более эффективно использовать местные ресурсы, создавать новые дополнительные рабочие места. Он способствует формированию среднего класса, выступающего в современном обществе гарантом политической стабильности.

Вместе с тем, его развитие в стране сильно отстает от возможностей и потребностей нашей экономики. Этот процесс протекает трудно и медленно, поэтому показатели развития малого бизнеса пока остаются низкими.

Основную роль среди малого бизнеса в непромышленной сфере играют предприятия, функционирующие в торговле и общественном питании. Они создают рынок, удовлетворяющий потребности населения в продуктах питания и других необходимых товарах: одежде, обуви, предметах домашнего обихода.

Неудовлетворительным остается распределение малых предприятий по регионам страны. Более половины сосредоточено в 8ми субъектах Российской Федерации, в т.ч. на долю Москвы и Санкт-Петербурга приходится одна треть всех зарегистрированных малых предприятий. Они занимаются главным образом торговлей и общественным питанием. Отсюда очень важна проблема подъема малого бизнеса для малых и средних городов России, которые объективно нуждаются в государственной поддержке для своего возрождения и развития. Это позволит создать для малых и средних городов собственные источники пополнения доходов их бюджетов. Этот бизнес городов более управляем со стороны местной администрации. Его разумная финансовая материальная и информационная поддержка может стать важным направлением реализации муниципальной промышленности и социальной политики.

Однако на сегодня существует повсеместно целый ряд проблем в развитии малого бизнеса, который продолжает находиться в сложном положении из-за недостатка финансово-кредитных средств, отсутствия собственной современной материально-технической базы и достаточного уровня опыта у многих предпринимателей-бизнесменов, усложненности порядка получения кредитов, неразвитости региональных

систем судебной-правовой защиты, отсутствия должного механизма взимания налогов и платежей, должной социальной защищенности работников малых предприятий, обеспечения безопасности и охраны труда и здоровья работников в малом бизнесе, а также криминализация этой сферы деятельности. Высокая налоговая нагрузка лишает их возможности своевременно формировать необходимые запасы оборотных средств, отвлекая значительную часть на покрытие налоговых обязательств. Поэтому снижение налогового бремени, упрощение процедур налогообложения являются приоритетными направлениями налоговой политики в части улучшения деятельности малых предприятий.

Малый бизнес чрезвычайно мобилен, а потому постоянно заинтересован в аккумуляровании прогрессивных технологий, но, к сожалению, он не располагает для этого солидной лабораторно-исследовательской базой и научным персоналом, а расходы на закупку новых технологий часто оказываются непосильными.

При всех трудностях развития малого предпринимательства в России, масштабы его расширяются, поскольку в результате реструктуризации экономики высвобождается значительная часть работников, и они вынуждены искать самостоятельные пути в сфере трудовой деятельности. Именно такой сферой и является малый бизнес как инициативная форма ведения хозяйства. Он как один из элементов экономической системы страны должен быть защищен как административными, так и экономическими методами. Как показывает мировой опыт, формы государственной поддержки малого и среднего бизнеса могут быть различными: это и благоприятное законодательство, и специальные налоговые режимы, и кредитно-финансовые рычаги, и система государственных фондов, и снижение административных барьеров, стоящих перед бизнесом, особенно в таможенной сфере, и расширение банковского кредитования, развитие микрофинансирования и лизинга и пр.

Благодаря государственной поддержке в странах с развитой экономикой оптимально сочетаются различные секторы экономики и типы предприятий.

Решение этих и других проблем позволит сделать государственную политику в отношении малого бизнеса последовательной и прозрачной.

Список литературы:

- 1 *Баженов Ю.К.* Малое предпринимательство: практическое руководство по организации и ведению малого бизнеса / А.Ю. Баженов. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2010. – с. 27.
- 2 *Лануста М.Г.* Малое предпринимательство: Учебник / Ю.Л. Старостин. – М.: ИНФРА – М, 2013. – с. 31

Рафикова А.Р., Фаррахова Ф.Ф.

Башкирский Государственный Аграрный Университет

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ В ООО «ФМ ИНДУСТРИЯ»

К поставщикам и подрядчикам относятся такие организации, которые поставляют различные товары (материалы), оказывают услуги и выполняют разные работы. Для учета расчетов организации с поставщиками и подрядчиками за приобретенное товарно-материальные ценности, а также за потребленные услуги в системе счетов бухгалтерского учета используют 60 счет «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Общество с ограниченной ответственностью «ФМ Индустрия» было зарегистрировано 16 октября 2007 года. Общество создается с целью получения прибыли, удовлетворения потребностей других предприятий. Видами деятельности Общества являются:

строительство – разборка и снос здания, производство капитального ремонта, реконструкция объектов.

Актуальность темы обусловлена тем фактом, что в процессе осуществления производственно-финансовой деятельности различные предприятия непрерывно ведут расчеты с разными поставщиками и подрядчиками за приобретенные у них товарно-материальные ценности, сырье и материалы.

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «ФМ Индустрия» (г.Уфа).

Предметом исследования является методика учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в ООО «ФМ Индустрия» (г. Уфа).

Цель исследования – изучить особенности учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в ООО «ФМ Индустрия» (г. Уфа).

Поступление материальных ценностей от поставщиков, выполнение работ и услуг подрядчиками в ООО «ФМ Индустрия» производится на основании заключенных договоров, в котором оговариваются: виды поставляемых материальных ценностей, выполняемых работ и услуг, условия поставки, количественные и стоимостные показатели материальных ценностей или услуг, порядок расчетов, а также сроки отгрузки.

Основным расчетным документом в расчетных взаимоотношениях является счет на оплату, который выписывает поставщик. В нем указывается наименование, адрес, его местонахождение, номер расчетного счета в банке поставщика, а также наименование материалов или оказанных услуг, количество, стоимость и сумма к оплате.

Движение товара от поставщика к потребителю оформляется товаросопроводительными документами, предусмотренными условиями поставки товаров (накладной, товаротранспортной накладной, железнодорожной накладной, счетом или счетом-фактурой). Накладная в торговой организации выступает или может выступать как приходным, так и расходным товарным документом, и должна выписываться материально ответственным лицом при оформлении отпуска товаров со склада, при принятии товаров в торговой организации. В накладной должен указываться номер и дата выписки; наименование поставщика и покупателя; наименование и краткое описание товара, его количество (в единицах), цена, а также общая сумма (с учетом налога на добавленную стоимость) отпуска товара. Подписывается накладная материально ответственными лицами, сдавшими и принявшими товар, и заверяется печатями организаций поставщика и получателя. Количество оформляемых экземпляров в накладной зависит от таких факторов как: условия получения товара покупателем, вид организации поставщика, место передачи товара и т.д.

На случай если количество или качество поступивших материалов не соответствует данным в сопроводительных документах составляется коммерческий акт, на основе, которой предъявляются претензии. Если же расхождений не обнаружено выписывается приходный ордер в двух экземплярах и сдается в бухгалтерию.

В процессе хозяйственной деятельности большое значение также имеет и юридически правильно оформленные договора и операции по движению денежных средств, а также исполнение условий договора.

В первичном учете расчетов с поставщиками и подрядчиками были замечены некоторые недостатки:

- несвоевременное оформление первичных документов по всем производственным участкам;
- отсутствие даты выписки или даже наименование покупателя в счет-фактурах;
- исправления в накладных и счет-фактурах не были заверены подписью руководителя и без указания даты исправления.

Необходимое внимание нужно также уделять повышению квалификации персонала, создавать и улучшать им условия труда, а также обеспечивать их необходимыми инструкциями и положениями по ведению бухгалтерского учета.

Список литературы:

- 1 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.11 г. № 402-ФЗ
- 2 *Астахов, В.П.* Бухгалтерский (финансовый)учет [Текст]: учебное пособие / Под ред. В.П. Астахова. – 9-е изд., – М.: Издательство Юрайт, 2011.-955с.
- 3 *Кувшинов М.С.* Бухгалтерский учет. Экспресс-курс: Учебное пособие.- М.: КНО-РУС, 2008. - 296с.

Ронжина Н.В., канд. филос. наук, доцент кафедры права

Российский государственный профессионально-педагогический университет

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

(Работа выполнена в рамках государственного задания Минобрнауки России)

Проанализирован ряд нормативно-правовых актов РФ в области профессионального образования, выявлена сущность современного педагогического образования и сделан вывод о несоответствии отраженного в их структуре содержания и реалий современного профессионально-педагогического образования. Высказана необходимость в разделении педагогического образования на образование общепедагогического направления (для общеобразовательных организаций) и образование профессионально-педагогического направления (для профессионально-образовательных организаций).

Последнее десятилетие в нашей стране в области профессионального образования знаменуется кардинальными изменениями и реформами, которые порождают ряд противоречий между теорией и практикой образовательного процесса. Одним из результатов вступления России в Болонский процесс было принятие и введение в действие в 2011г. Федерального государственного образовательного стандарта профессионального образования третьего поколения, основным принципом которого был объявлен компетентностный подход. Формирование компетенций предполагает в качестве результата качество образования, и как следствие мобильность специалистов, их востребованность на рынке труда, как в России, так и за рубежом. Для экономического роста необходимо качество, а качество обеспечивается стандартами. ФГОС задает квалификационную сетку, профессии и уровни, которые одинаковы и соответствуют международным стандартам.

Надо отметить, что профессиональный уровень значительной части работников российских организаций не соответствует требованиям международных стандартов, что отрицательно влияет на их конкурентоспособность на международном рынке труда. Кроме того, в течение последних десятилетий система образования страны развивалась неадекватно потребностям экономики по структуре и качеству подготавливаемых специалистов. Как показывают исследования, примерно 60-70% выпускников государственных вузов России не идут работать по специальности. Работодатели считают, что основные проблемы подготовки специалистов профессионального образования в нашей системе заключаются в отсутствии объективного мониторинга потребностей рынка в специалистах определенных профессий и квалификации, что ведет к несоответствию образовательных программ этим потребностям.

Вхождение России в Болонский процесс выразилось в разработке множества нормативных документов на основе ФГОС, переходе на двухуровневую систему образования, внедрении рейтинговой системы контроля и т.д. С сожалением надо признать, что многие указанные нововведения мало способствовали повышению качества образования студентов. Проводимые опросы последних лет среди преподавателей РГППУ сви-

детельствуют об одном: погоня студентов за баллами, за количественными показателями, изменение роли устных экзаменов в образовательном процессе приводит к снижению глубины знаний, снижению проникновения в глубину и сущность изучаемых проблем. У этого процесса есть и другая сторона: ряд преподавателей, особенно молодых преподавателей, находят в этом процессе уменьшение «энергозатрат» своего труда в виде оценивания знаний и умений студентов автоматически, без сдачи дополнительных экзаменов по факту набора баллов от 86 до 100, что соответствует отметке «отлично». Впереди систему профессионального образования ждет очередной государственный образовательный стандарт, разработка которого уже идет, и который вновь внесет в нашу жизнь много нового.

Особый интерес представляет анализ ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»[2]. Система профессионального образования включает в себя преемственные *образовательные программы* различных уровня и направленности, федеральные государственные образовательные *стандарты* и федеральные государственные требования; сеть реализующих их образовательных и научных *организаций*; органы, осуществляющие *управление* в сфере образования, и подведомственные им учреждения и организации; а также объединения юридических *лиц*, общественных и государственно-общественных объединений, *осуществляющих деятельность в области образования*. На наш взгляд, существует некоторая проблема с последним компонентом данной системы: *лица, осуществляющие деятельность в сфере образования*. Другими словами, речь идет о системе профессионально-педагогического образования.

Современный смысл и определение данного понятия сформулировано следующим образом: «Профессионально-педагогическое образование – это процесс формирование личности, способной к эффективной самореализации в сфере профессионального образования, осуществлению всех компонентов интегративного образовательного процесса, выполнению полного спектра профессионально-образовательных функций. Это образование реализуется в тех учебных заведениях, которые в состоянии содержательно, методически и материально-технически обеспечить его уровень, определяемый соответствующими ФГОС»[1,с.379]. Разработка и внедрение в образовательный процесс принципиально новой модели системы профессионально- педагогического образования представляется наиболее актуальной проблемой теории и методологии профессионального образования на современном этапе, поскольку от того, кто и как будет обучать сегодняшних и завтрашних студентов, будет зависеть будущее не только экономики нашей страны, но и будущее страны в целом.

Немаловажной в данном контексте представляется еще одна проблема – создания профессионального стандарта «педагог профессионального образования», в котором необходимо отразить особенности и требования к подготовке преподавателей для системы профессионального образования в рамках профессионально-педагогического образования.

Третья проблема связана с содержанием и реализацией профессионально-педагогического образования:

1. Принятие Закона привело к слиянию НПО и СПО, произошел переход на реализацию двух образовательных программ в рамках СПО, а это означает изменение понятия, содержания и целей профессионально-педагогического образования. Если до принятия Закона система профессионально-педагогического образования была в основном нацелена на подготовку кадров для системы начального профессионального образования, то сегодня оно выходит на качественно иной уровень в своем развитии: подготовка специалистов для системы СПО в целом.

2. Новеллой Закона является **Статья 73** о профессиональном обучении. Профессиональное обучение направлено на приобретение лицами различного возраста про-

фессиональной компетенции, в том числе для работы с конкретным оборудованием, технологиями, аппаратно-программными и иными профессиональными средствами, получение указанными лицами квалификационных разрядов, классов, категорий по профессии рабочего или должности служащего без изменения уровня образования. У профессионально-педагогического образования расширилось поле деятельности за счет выделения особой формы обучения, как профессиональное обучение.

3. Очень важным в Законе представляется правовое решение проблемы обеспечения высшей школы преподавательскими кадрами. В частности, подготовка кадров высшей квалификации по программе подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре и аспирантуре предполагает присвоение квалификации исследователь, преподаватель-исследователь; в ассистентуре-стажировке по искусству – преподаватель творческих дисциплин в высшей школе, в области архитектуры – преподаватель высшей школы и др. Проблемным моментом в этом процессе видится отсутствие понятия самой системы профессионально-педагогического образования. Необходимо, чтобы профессионально-педагогическое образование по своей сути перекрывало бы всю систему подготовки и переподготовки преподавателей для всех профессий и для всех уровней профессионального образования и обучения.

И, наконец, исходя из Приказа Министерства образования и науки РФ[3], в перечне направлений подготовки высшего образования выделено «Образование и педагогические науки». Он включает в себя пять направлений этой группы, четыре из которых призваны готовить бакалавров для системы общего образования, и только одно – для системы профессионального образования, хотя и по отраслям. Из данной структуры следует явный крен с сторону общего педагогического образования и подготовку учителей для школ, или по новому классификатору – академических и прикладных бакалавров, трудоустройство которых явно направлено в сторону общеобразовательных организаций. Систему же подготовки для всех профессиональных образовательных организаций вместили в одно направление. Анализируя данный подход, всю педагогическую проблематику по целевой подготовке преподавателей для системы общего и профессионального образования можно условно разделить на две группы:

1. Подготовка преподавателей для системы социализации (общеобразовательных организаций – школ) – это задача системы общепедагогического образования (педагогические вузы).

2. Подготовка преподавателей для системы профессионализации для всех уровней системы профессионального образования (колледжей, техникумов, вузов и т.д.) – назначение системы профессионально-педагогического образования (профессионально-педагогические вузы). Но с сожалением нужно признать, что данное понимание и деление остается в области желаемого и должного, в области научных разработок и обоснований.

Список литературы:

- 1 Профессионально-педагогические понятия: Словарь. /Сост. Г.М.Романцев, В.А.Федоров, И.В.Осипова, О.В.Тарасюк; Под ред. Г.М.Романцева. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед ун-та, 2005.
- 2 Об образовании в Российской Федерации. Федеральный закон от 29 декабря 2012г. № 273-ФЗ. //Российская газета. 2012 г. 31 декабря. Федеральный выпуск. №5976.
- 3 Об утверждении перечней специальностей и направлений подготовки высшего образования. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 12 сентября 2013г. №1061 (в ред. Приказа Минобрнауки России от 29.01.2014 №63)//Российская газета. 2013. 1 ноября. Федеральный выпуск №6223.

Сайфутдинова Л.Р., к.э.н., доцент; Аюпова А.И.
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
**ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ В ЧАСТИ
ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СВЯЗИ С ИЗМЕНЕНИЯМИ
В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ**

В данной статье рассмотрены и проанализированы вопросы формирования учетной политики в части основных средств в связи с возникшими изменениями в законодательстве бухгалтерского учета.

Для определения методов ведения бухгалтерского учета в организации формируется учетная политика. Учетная политика организации является основным внутренним документом, регулирующим все существенные элементы организации и ведение бухгалтерского учета в целом. Ее составление необходимо как для внутренних пользователей бухгалтерской информации, придерживающихся способов ведения бухгалтерского учета, прописанных в учетной политике, так и для внешних – требующих ее представления при проверке.

В связи с вступлением в силу нового Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее — Федеральный закон № 402-ФЗ), был изменен порядок формирования учетной политики. Вследствие этого, данная тема на современном этапе развития бухгалтерской науки является наиболее актуальной и важной для рассмотрения и применения в практике.

Под основными средствами, на наш взгляд, понимается имущество экономического субъекта, используемое для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг сроком более одного года или одного производственного цикла, переносящее свою стоимость по частям. Основные средства являются одним из важнейших факторов и основой всего производства. Их формирование отражено в учетной политике любой организации. Без основных средств функционирование организации невозможно, а, следовательно, не представляется возможным и получение прибыли.

В Федеральном законе № 402-ФЗ приведено определение учетной политики, как совокупности способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета. Более того, отмечено, что учетная политика организации должна соответствовать прописанным федеральным стандартам в области ведения бухгалтерского учета. При отсутствии же федеральных стандартов учетная политика разрабатывается субъектом, организующем бухгалтерский учет в соответствии с законодательством и нормативно-правовыми актами в сфере бухгалтерского учета.

В соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ данные об основных средствах, содержащиеся в первичных учетных документах, которые подлежат занесению их в регистры, должны быть составлены на бумажном носителе и (или) в виде электронного документа. Также прописано обязательное содержание реквизитов регистров по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета.

Изменения коснулись и объектов бухгалтерского учета. В настоящее время объектами бухгалтерского учета являются не хозяйственные операции, а факты хозяйственной деятельности, активы, обязательства, источники финансирования деятельности предприятия, а также доходы, расходы и иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

Согласно ПБУ 6/2001, необходимо определить стоимость объектов, отражаемых в качестве основных средств.

Следующим шагом в формировании учетной политике в части основных средств является определение порядка оценки и переоценки активов и обязательств. Первоначальная стоимость поступивших активов не может быть изменена по воле экономиче-

ского субъекта, за исключением внесения изменений в положения по бухгалтерскому учету [4, с. 33-35].

Что касается начисления амортизации основных средств в организациях, то согласно ПБУ 6/ 2001 следует указать один из способов ее начисления из имеющихся: линейный, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) [2].

В учетной политике также следует отразить применяемый в организации порядок проведения инвентаризации. В новом законе отсутствует информация о сроках ее проведения, но сказано, что обязательное ее проведение устанавливается законодательством РФ, федеральными и отраслевыми стандартами [1].

Еще одно обстоятельство, действующее с вступлением в силу нового закона, – это результаты инвентаризации, которые должны быть представлены в бухгалтерской отчетности на начало отчетного периода.

В процессе эксплуатации основные средства могут изнашиваться или выйти из строя. Для восстановления основных средств необходимо осуществлять их ремонт. Учет затрат на проведение ремонта основных средств может осуществляться с использованием счета 97 «Расходы будущих периодов» [3, с. 31]. Также затраты можно включить в себестоимость продукции, списав их единовременно, или создать ремонтный фонд.

На наш взгляд, в связи с изменениями в законодательстве, были устранены некоторые неточности и противоречия в области ведения бухгалтерского учета. Организация учета приблизилась к федеральным стандартам, в основе которых лежит применение международных стандартов.

Также следует отметить, что организациям предоставляется определенная свобода в выборе различных оптимальных методов для ведения бухгалтерского учета, учитывающих специфику экономического субъекта и наиболее подходящих им. Это дает возможность повысить качество организации и ведения бухгалтерского учета, обеспечить соблюдение таких принципов как ясность, понятность, упрощенность, достоверность предоставляемой информации. Несомненно, все это позволяет нам перейти на новый, более совершенный уровень ведения бухгалтерского учета в части основных средств, что позволяет улучшить управленческий учет в целом.

Список литературы:

- 1 Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 – ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 2 Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) (ред. от 24.12.2010) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 3 Сайфутдинова Л.Р., Рыцева А.В. Учет основных средств в МУСП: теория и практика. – Уфа: Издательство «Нефтегазовое дело», 2010. – 60с.
- 4 Ланина, И. Учетная политика «упрощенца» [Текст] / И. Ланина // Практический бухгалтерский учет. – 2013. – №4. – С. 32 – 40.

Селимова Г.Р.

Дагестанский государственный университет

ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ ПАСПОРТА СДЕЛКИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В БАНКЕ

В современных условиях важным документом, позволяющим осуществлять валютный контроль органами и агентами валютного регулирования, является паспорт сделки. Он оформляется, если имеют место валютные операции между резидентом и нерезидентом, посредством осуществления расчетов и переводов через счета резидента, открытые в уполномоченных банках или банке-нерезиденте.

В современных условиях паспорт сделки (ПС, форма 0406005) является документом, форма которого используется органами и агентами валютного контроля для целей осуществления валютного контроля в соответствии с Законом № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Как инструмент валютного контроля паспорт сделки позволяет провести предварительный контроль за правильностью совершения валютных операций еще на стадии оформления паспорта сделки.

Проверяя документы на стадии оформления паспорта сделки, уполномоченный банк, таким образом, может предотвратить возможность проведения валютных операций без разрешения, отказав в подписании паспорта сделки.

С 1 октября 2013 года согласно Инструкцию ЦБ РФ № 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением» оформлять Паспорт сделки нужно на контракты (кредитные договоры), сумма обязательств по которым равна или превышает в эквиваленте 50 тыс. долларов США на дату заключения контракта либо в случае изменения суммы обязательств – на дату заключения последних изменений (дополнений) к контракту.

Для оформления ПС резидент представляет в банк одновременно следующие документы и информацию: один экземпляр ПС, контракт (кредитный договор), либо выписку из такого контракта, содержащую необходимую для оформления ПС информацию, принятое налоговыми органами по месту учета резидента уведомление об открытии (закрытии) счета (вклада), об изменении реквизитов счета (вклада), о наличии счета (вклада) в банке, расположенном за пределами территории Российской Федерации, – в случае осуществления валютных операций, связанных с расчетами по контракту (кредитному договору), по которому оформляется ПС, через счета резидента, открытые в банке-нерезиденте.

Резидент для оформления ПС в банке представляет заполненную форму ПС, документы и информацию, на основании которых заполнена указанная форма, в зависимости от того, какое из указанных ниже исполнений обязательств по контракту (кредитному договору) начнется раньше, включая срок их проверки уполномоченным банком:

1. Зачисление иностранной валюты или валюты Российской Федерации по контракту (кредитному договору) от нерезидента на счет резидента, открытый в уполномоченном банке или в банке-нерезиденте;
2. Списание иностранной валюты или валюты Российской Федерации по контракту (кредитному договору) в пользу нерезидента со счета резидента, открытого в банке или в банке-нерезиденте и т.д.

Уполномоченный банк принимает на обслуживание контракт и оформляет по нему ПС либо отказывает в принятии на обслуживание контракта и оформления по нему ПС в срок, не превышающий три рабочих дня после даты представления резидентом документов и информации. Банк может отказать резиденту в принятии на обслуживание контракта и оформления по нему ПС по следующим основаниям: из-за несоответствия данных, указанных в заполненной форме ПС, сведениям и информации, которые содержатся в контракте и иных документах и информации, которые представлены резидентом, в том числе из-за отсутствия в них оснований для оформления ПС; если форма ПС заполнена с нарушением установленных требований и т.д.

Если резидентом будет получен отказ в оформлении ПС, он вправе после устранения выявленных недостатков повторно представить в банк документы. В случае принятия банком на обслуживание контракта и оформления по нему ПС банк формирует

ПС в виде электронного документа, присваивает номер ПС и обеспечивает ведение и хранение ПС в электронном виде.

ПС считается оформленным после присвоения ему банком ПС номера и проставления даты оформления и подписи ответственного лица. Оформленный ПС не позднее двух рабочих дней после даты его оформления направляется банком ПС резиденту.

Основание для закрытия ПС может быть следующее: при переводе контракта на обслуживание в другой банк (в т.ч. в другой филиал, из головного офиса в филиал, из филиала в головной офис); при исполнении сторонами всех обязательств по контракту и т.д.

В заявлении резидента о закрытии ПС должны быть указаны: сведения о резиденте (полное или сокращенное фирменное наименование юридического лица (его филиала) или фамилия, имя, отчество (при его наличии) физического лица – индивидуально-предпринимателя, физического лица, занимающегося частной практикой); реквизиты ПС (номер и дата); основание для закрытия ПС; дата подписания резидентом заявления о закрытии ПС и проставлена его подпись.

В одном заявлении о закрытии ПС резидент может указать информацию о закрытии нескольких ПС.

При принятии заявления о закрытии ПС и документов, необходимых для закрытия ПС, банк ПС в установленный срок закрывает ПС и не позднее двух рабочих дней после даты его закрытия передает резиденту на бумажных носителях закрытый ПС и сформированную на дату закрытия ПС ведомость банковского контроля (гл. 10 Инструкции № 138-И).

Документы по контракту (кредитному договору), по которому оформлен ПС, хранятся в уполномоченном банке не менее трех лет с даты закрытия ПС.

В связи с этим хотелось бы отметить, что паспорт сделки оформляется в случае, если имеют место валютные операции между резидентом и нерезидентом еще на стадии его оформления, позволяет провести предварительный контроль за правильностью совершения валютных операций.

Список литературы:

- 1 Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ с изменениями и дополнениями.
- 2 Инструкция Банка России от 04.06.2012 N 138-И "О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением" (в ред. от 14.06.2013).

Сенюгина И.А., кан. экон. наук, доцент, Тлеужева Л. Х.
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНУ НЕФТИ

В данной статье затрагивается проблема формирования ценообразования в нефтяной промышленности, перечисляются факторы на него влияющие.

Развитие мирового хозяйства напрямую зависит от таких базовых и важных секторов экономики, как нефтяная и газовая промышленность, которые непосредственно формируют основной бюджет ряда стран, чьи доходы в свою очередь зависят от экспорта нефти как сырьевой материал для изготовления нефтепродуктов и основа для производства горюче-смазочных изделий, а также от значительных объемов торговли на мировой арене купли-продажи, т.е. на нефтяных биржах мира при экспортно-импортных операциях.

На формирование цены на нефть оказывает влияние целый ряд факторов, которые ежедневно меняются на мировых нефтяных биржах, вследствие чего изучение проблемы ценообразования в нефтегазовой промышленности, тенденция развития мировых и внутриотраслевых цен, а также выяснение факторов ее определяющих является актуальной темой и необходимым инструментом для развития экономики страны.

Соотношение спроса и предложения формирует мировые цены на нефть в определенный момент времени на нефтяных биржах мира. Следовательно, и факторы, которые определяют данный спрос и предложение, влияют на формирование и регулирование мировых цен на нефть. Структурные характеристики спроса на нефть, энергоемкость и нефтеемкость экономики, климатические (погодные) условия, уровень эффективности энергопотребляющих технологий и относительная конкурентоспособность других видов топлива формируют спрос на нефть. Предложение нефти на мировом рынке определяется мировым спросом, геолого-технологическими особенностями, структурными характеристиками мирового производства и экспорта нефти, нефтедобывающих государств, а также рядом других факторов, включая факторы случайного характера, такие как военные действия в регионах добычи нефти.

Конкуренция нефтегазовой отрасли за основной капитал с инвестиционными возможностями в других отраслях ведется довольно жестко, так как для привлечения капитала требуется известная величина прибыли. Если этот уровень прибыли будет достаточен, то позволит расширять производственные программы по разведке, добыче и переработке. Помимо изменений спроса и предложения, на ценообразование в нефтяной и газовой промышленности важную роль играют такие факторы, как истощение разведанных месторождений нефти, открытие и освоение новых месторождений, затраты на разведку, освоение и добычу нефти и рост этих удельных расходов, тенденция развития экономики и рост ВВП страны, взаимосвязка между ценой и курсом доллара: высокая цена нефти говорит о низком уровне курса доллара, экономические и политические кризисы в странах, научно-технический прогресс, альтернативное топливо, формирование стратегических запасов.

Некоторые факторы, оказывающие влияние на нефтяное ценообразование, такие, как темпы роста ВВП, оценка запасов, объемы хранения, действия правительств в сфере нефтегазового бизнеса, поддаются прогнозированию, но остальная часть факторов прогнозированию не подлежит – это научные открытия и технологические разработки, крупные техногенные и природные катастрофы, кардинальные политические изменения и военные конфликты, необратимые климатические сдвиги и аномальные экологические изменения. Товарные и фондовые биржи в последние годы также оказывают немаловажное влияние на цену нефти. На нефтяное ценообразование в мире влияет как местонахождение, так и качество нефти. Чем дальше от места добычи нефти находится рынок сбыта, тем ниже ее цена на устье скважины. Цена на легкую низкосернистую сырую нефть выше цены на тяжелую сырую нефть с высоким содержанием серы.

Сырая нефть продается либо на спотовом рынке, либо посредством срочных контрактов. В рамках таких срочных контрактов цена может быть фиксированной или колебаться на согласованной основе, т.е. рассчитываться ежемесячно с учетом различных условий: транспортных расходов, качества, срока действия контракта и иных факторов нефтяных рынков²².

Для целей регулирования и контроля цен на нефть в мире известны три подхода:

- затраты плюс, когда с некими условиями и исправлениями оцениваются затраты на производство продукции и ее доставку до потребителей;

– нетбэк, когда цена на определенном рынке рассчитывается от некой

²² Бизнес-портал для начинающих [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bbcont.ru/business/strategiya-cenoobrazovaniya-neftyanoi-kompanii.html>

публично известной цены, например, биржевой обратным счетом, т.е. вычитаются транспортные и другие расходы;

- контролируемые, когда орган регулирования административно устанавливает цены исходя из общих соображений.

Иные способы контроля или регулирования цен являются сочетанием вышеупомянутых. Вместе с анализом соотношения спроса и предложения

рассматривают перечисленные выше факторы, как долгосрочные на перспективу, так и конъюнктурные. Чаще всего, при формировании и прогнозировании цен пользуются сценарным подходом, и, как правило, возможны три случая: низкие цены, слабое повышение при ежегодных колебаниях и высокие цены.

В недавнем прогнозе компании Shell о развитии мировой энергетики до 2050 года принято два сценария: scramble (англ.: схватка, еще можно назвать «самовыживание») и blueprints (англ.: программа, проект, еще можно назвать «моделирование»). Первый сценарий в какой-то мере отражает концепцию ресурсного национализма и предполагает, что цены на нефть будут высокими. Их уровень будет определяться не только фундаментальными параметрами рынка преобладающего спроса, но и поведением ОПЕК²³.

Второй прогноз основывается на принятии глобальной модели энергетики, которая направлена на уменьшение энергоемкости мирового ВВП за счет энергосбережения. По второму плану ожидается меньшее потребление нефти и не столь высокие цены на нефть.

Уменьшение и экономия затрат производства, расходы на материалы, сырье, которые приходится на одну тонну добываемой нефти снижают ее себестоимость. Понижения себестоимости также можно достичь путем проведения режима расширения добычи и разведки нефти рациональными методами. В связи с этим имеет место важно обоснованное и эффективно распределять издержки производства между различными методами добычи нефти.

Спекулятивная составляющая занимает весомое место в ценообразовании на рынке нефти, которое в свою очередь зависит от биржевых расценок. Вследствие чего, важное значение уделяется локальным факторам психологического характера. Весомая часть высоколиквидного спекулятивного имущества на рынке нефти приводит к большим ценовым колебаниям.

Первостепенной проблемой в ходе процесса выбора направлений применения и использования нефтяных ресурсов должна стать их ограниченность, систематический переход на другой альтернативный вид топлива и глобальный отказ от употребления нефти в электроэнергетической отрасли. Данные условия приведут к тому, что нефтяные ресурсы будут использоваться рационально, т.е. именно в тех отраслях промышленности, где альтернативной замены не существует, например, в нефтехимической отрасли.

Таким образом, установленной единой или средней мировой рыночной цены на сырую нефть не существовало и не существует. В мировой торговле взамен этому используются индикативные цены, которые различаются как по регионам, так и по качеству. Это такие цены на нефть, как Западно-Техасская (WTI), которой пользуются для торговли в Северной Америке, Британская сорта «Брент», используемая для торговли в Европе, цена на Дубайскую 32-градусную нефть – для торговли в Азии. Еще одной индикативной ценой, известной и определяемой независимыми экспертами, которая периодически публикуется, является российская нефть сорта «Юралс».

²³ Сайт валютного рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://forexaw.com/TERMs/Raw_materials/Energy/11558_

В настоящее время многими наблюдателями и различными экспертами выявлено, что тенденция развития цены на нефть и динамика ее поставок недостаточно прогнозируемы, несмотря на налаженность инструментов формирования цены на нефть. По мнению независимых экспертов, мировая нефтяная промышленность в состоянии удовлетворить прогнозируемый спрос на нефть в целом по миру и по регионам.

Сердюченко О.П.

*ФГОБУ ВПО Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации*

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В настоящее время, проблема продовольственной безопасности представляет собой серьезную угрозу как для мирового сообщества в целом, так и для России. Именно поэтому целью статьи является не только оценка современного состояния продовольственной безопасности, перспектив развития в РФ, но и ее рассмотрение во взаимосвязи с внешнеэкономическим аспектом данной проблемы.

Многие страны мира, в том числе и Россия, трактуют продовольственную безопасность как одну из важнейших составляющих понятия национальной безопасности. Под безопасностью понимается такое состояние объекта в системе его связей, которое способно к самовыживанию в условиях внутренних и внешних угроз, под воздействием непредсказуемых трудно прогнозируемых факторов. Данная концепция обеспечения продовольственной безопасности связанная с минимизацией импорта продовольственных товаров, сформировалась в 1950-е гг. прежде всего вследствие того, что были разорваны традиционные торговые связи в результате Второй мировой войны и платежного кризиса – нехватка валюты для осуществления расчетов за продовольствие вынуждала многие страны (в основном Латинской Америки) сокращать его ввоз даже в условиях дефицита внутреннего производства агропродукции.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что, несмотря на взаимозависимость национальной и мировой продовольственной безопасности, продовольственная безопасность должна сохранять определенную степень автономии в рамках страны. Это обусловлено тем, что существует опасность оказаться в петле внешней продовольственной зависимости: первый же серьезный неурожай или эмбарго поставят страну в крайне тяжелое положение.

Мировой опыт свидетельствует, что страна сохраняет независимость, если доля импорта не превышает 20-25%²⁴. Именно такая доля импорта считается экономическим порогом, за которым следует стагнация, когда импорт не дополняет, а подавляет внутреннее производство. Доля импорта в России пока на 10-15% превышает порог продовольственной безопасности: 30-35%, а в крупных городах она еще выше – может достигать 70%²⁵.

В настоящее время единой позиции по отношению к необходимому уровню самообеспечения продовольствием: мнения колеблются от полного отрицания необходимости какого-либо регулирования данной сферы с помощью, как государственной политики, так и бизнеса, до уверенности в необходимости полного удовлетворения потребностей населения абсолютно во всех видах продовольствия за счет собственного производства. Однако, несмотря на угрозу усиления импортной зависимости по продовольствию и опасность завоевания внутреннего рынка иностранными фирмами, невозможно полностью отказаться от импорта, поскольку это приведет к потере экономических выгод, снижению конкуренции, усилит национальные монополии в этой сфере

²⁴ <http://www.expert.ru>

²⁵ <http://www.expert.ru>

(особенно характерно для региональных рынков). Кроме того, при защите интересов неконкурентоспособных отечественных производителей для достижения полного самообеспечения, игнорируются интересы российских потребителей. Именно поэтому, одной из задач Доктрины продовольственной безопасности²⁶, утвержденной в 2010 г. является установление баланса между интересами отечественных производителей и потребителей.

В последние годы трактовка проблемы продовольственной безопасности в рамках мирового сообщества видоизменилась и расширилась. Это было связано с появлением новых угроз, осмысление причин и последствий глобальных продовольственных кризисов. Мировое производство резко сократилось в 1972 и 1974 гг. из-за неблагоприятных погодных условий в основных агрорегионах (в 1973 г. мировой запас пшеницы упал до 27 млн. т – самого низкого уровня за предшествующие 20 лет), причем кризисная ситуация была усугублена тем, что начался резкий скачок цен на сырую нефть по решению стран ОПЕК в ответ на девальвацию доллара США и втрое выросли цены в 1974 г. на минеральные удобрения. Данный глобальный кризис привел к созыву в 1974 г. Всемирной конференции по продовольствию под эгидой ФАО и ООН, в документах которой продовольственная безопасность определялась как постоянное наличие адекватных мировых запасов основных продуктов для удовлетворения устойчивого растущего потребления продовольствия и компенсации производства и цен²⁷, т. е. предполагалось, что запасы обеспечат продовольственную безопасность в случаях кризиса на локальном, национальном, региональном уровнях и покроют потребности международного обмена. Таким образом, основой данной концепции были два положения: собственное производство и поддержание адекватных резервов. В 1980-х г. ФАО вновь переосмыслила подход к определению понятия продовольственной безопасности – теперь на первый план выходит не предложение продовольствия, а баланс спроса и предложения (экономической доступности продовольственных товаров). В настоящее время используется последняя дефиниция продовольственной безопасности, принятая в 1996 г. и дополненная в 2009 г. на Всемирном продовольственном саммите: «продовольственная безопасность существует, когда все люди в любое время имеют физический и экономический доступ к достаточной в количественном отношении, безопасной и питательной пищи, чтобы удовлетворять свои диетические потребности и вкусовые предпочтения. Продовольственная безопасность должна обеспечиваться на индивидуальном, домохозяйственном, национальном, региональном, мировом уровнях»²⁸. Соответственно, и в данном определении важное значение опять-таки уделяется экономической и физической доступности продовольствия, причем уже во взаимосвязи с обострением проблем нищеты и недоедания в мире.

Таким образом, понятие продовольственной безопасности последовательно видоизменялось от преимущественно технических вопросов продовольственного обеспечения до идеи способности всего человеческого сообщества и отдельных государств удовлетворять потребности населения в продуктах питания в необходимых объемах, ассортименте и качестве за счет обеспечения ресурсами и создания соответствующих экономических условий. Итак, в следующей части будет рассмотрена проблема обеспечения продовольственной безопасности России в соответствии с вышеизложенными критериями (доля импорта, экономическая и физическая доступность, безопасность продовольствия).

В 2010 г. для решения проблемы продовольственной безопасности в России была принята Доктрина продовольственной безопасности до 2010 г. в рамках принятой в мае

²⁶<http://www.mcx.ru>

²⁷ <http://www.fao.com>

²⁸ <http://www.fao.ru>

2009 г. комплексной реализации стратегии национальной безопасности, где была утверждена совокупность официальных взглядов на цели, задачи и основные направления государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности РФ. Характерной чертой уже упомянутой доктрины является совмещение внутренних и внешних аспектов данной проблемы. К внешним факторам продовольственной безопасности России Доктрина относит импортозамещение по основным группам продовольствия, формирование внешнеэкономической политики, развитие международного сотрудничества в области исследований и разработок в агропродовольственной сфере, взаимодействие с международными организациями.

Доля России в мировом продовольственном импорте в 2013 г. составила 2,8 %²⁹ (11 место в мире), что касается доли в мировом продовольственном экспорте, то Россия занимает 26 место – 0,7%³⁰, причем важнейшими экспортируемыми товарами являются пшеница, готовые продукты питания, шоколадные изделия, овес, подсолнечник, подсолнечное масло, сахар. Основными партнерами РФ в международной торговле являются Казахстан, Украина, Азербайджан, Египет, Грузия (важнейшие импортеры российского продовольствия); Бразилия, Украина, Германия, Канада, США, Польша, Китай (важнейшие экспортеры продовольствия в Россию).

Одним из главных внешних факторов является импортозамещение по основным группам продовольственных товаров. В 2012 г. из-за неблагоприятных природно-климатических условий пороговые показатели не были достигнуты, а введение запрета на экспорт пшеницы обусловил нарушение обязательств по внешним поставкам, что подорвало доверие к российским экспортерам. В 2013 г. ситуация значительно улучшилась. В ноябре этого же года стоимостной объем импорта товаров составил \$24 000,0 млн³¹. Согласно официальным данным, по многим основным продуктам снизилась доля импорта, были выполнены и даже перевыполнены пороговые показатели по основным группам пищевых продуктов. Но по отдельным сегментам отраслей АПК ситуация с зависимостью от импортных поставок довольно сильно различается. В группе продовольственных товаров и сырья для их производства увеличился импорт овощей в 2,0 раза, фруктов – на 24,9%, молочных продуктов – на 16,6%, мяса и субпродуктов – на 8,9%, зерновых культур – на 7,7%, рыбы – на 1,7%, алкогольной и безалкогольной продукции – на 1,2%³². Таким образом, на фоне определенного улучшения состояния обеспечения продовольственной безопасности наблюдается иногда просто катастрофическая ситуация в некоторых сегментах отраслей: 1) По мясу и мясопродуктам доля импорта составляет примерно 24-25% и имеет тенденцию к снижению в связи с улучшением количественных и качественных показателей российского животноводства, но в 2013 г. значительно возросли физические объемы закупок свежего и мороженого мяса (на 9,6% по сравнению с 2012 г., крупнейший экспортер – Бразилия). 2) По молоку и молокопродуктам несмотря на то, что доля самообеспеченности составила 79,4% в 2013 г. ситуация весьма тяжелая: удельный вес импорта по таким продуктам, как сыр и сливочное масло соответственно составляет 33% и 55%, а по кисломолочным продуктам (в натуральном выражении относительно уровня 2012 г.) – более 80%.

Таким образом, за последние годы уровень продовольственной безопасности повысился, были достигнуты некоторые пороговые показатели по основным группам продовольствия, но доля импортозамещения остаётся по-прежнему высокой.

В 1996 г. на Всемирном продовольственном саммите был выработан новый подход к определению продовольственной безопасности, в рамках которого подчеркива-

²⁹ <http://www.fao.com>

³⁰ <http://www.fao.com>

³¹ <http://foodmonitor.ru>

³² <http://ria.ru/>

лось, что продовольственная безопасность существует только тогда, когда все люди имеют физический и экономический доступ к достаточной по количеству, безопасной и питательной пище. Поэтому следующим критерием, который будет рассмотрен в данной главе, является безопасность продовольствия для потребителей.

Сегодня российский рынок насыщен вредными или же некачественными продуктами питания, в том числе по вине стран-экспортеров. Такая ситуация может быть охарактеризована как весьма существенная угроза здоровью нации. Условно можно подразделить продукты, несущие вред человеческому здоровью на 4 группы: с пищевыми добавками, антибиотиками, гормональными препаратами и ГМО. Прежде всего, проблемы со странами-экспортерами возникают по поводу антибиотиков: несмотря на рекомендации ВОЗ, во многих странах они до сих пор применяются. В Бразилии, которая является крупнейшим экспортером мясной продукции (1 место – по экспорту мяса крупного рогатого скота и свинины (25,2%), 2 место – куриного мяса) разрешено применение таких антибиотиков как тетрациклин, пенициллин, хлорамфеникол, используемые до сих пор в России для борьбы со стафилококковой инфекцией. Что касается США, то за 2012 г. было использовано более 15 млн кг антибиотиков, 70% из которых приходилось на животноводство (4 место в общей структуре импорта мяса в РФ). В Канаде кормовые антибиотики используют более 90% свиноводов, причем Канада относится к ведущим поставщикам свинины в Россию (3 место; 14,8% от общего объема импорта, 2013 г.). Главными проблемами в этой сфере является отсутствие единой политики в отношении применения антибиотиков в аграрном секторе и различия в установленных нормативах содержания антибиотиков в разных странах. Итак, в настоящее время не существует единой политики по отношению к данной проблеме у ЕС и США. Если Евросоюз ввел полный запрет на использование кормовых антибиотиков, то США считает неэффективным запрет использования «старых» антибиотиков и соответственно продолжается активное использование тетрациклина и пенициллина. Проблема различия нормативов связана прежде всего с тем, что нормативы европейских стран, а также США, Китая и Канады допускают наличие определенной доли остатков антибиотиков в сырье, что впоследствии означает возможность попадания их в готовую продукцию, что согласно российским стандартам не допускается. Таким образом, приведение в соответствие международных и российских стандартов является одной приоритетных направлений во внешнеэкономической политике России в сфере обеспечения продовольственной безопасности. Для этого с 2008 г. ведутся обсуждения между Россией и ЕС по гармонизации предельно допустимых норм антибиотиков и пестицидов в пищевых продуктах (к настоящему времени приведены в соответствие более 330 национальных нормативов). Кроме того, в 2010 г. был утвержден СанПиН 2.3.2.2804-10, где российские гигиенические нормативы по остаточным количествам ветеринарных препаратов гармонизированы с требованиями законодательства ЕС.

По поводу применения гормональных препаратов, следует заметить, что, несмотря на Директиву ЕС (2003/74/ЕС) в США вплоть до сегодняшнего дня применяют рекомбинированный гормон, который оказывает отрицательное влияние на развитие гормонально-зависимых опухолей. Причем отсутствие успешно действующего механизма мониторинга за соблюдением установленных нормативов и системы обнаружения синтетических гормонов усиливает степень опасности ввоза зарубежной продукции в Россию, в частности, молочных продуктов из США в производстве которых применяется ранее указанный гормон.

В настоящее время на рынке ГМП наблюдается тенденция к росту объемов международной торговли генетически-модифицированными продуктами, формирования концепций и норм регулирования на международном и национальном уровнях. В России производство ГМО запрещено, хотя импорт разрешен. В результате согласно дан-

ным Общенациональной ассоциации генетической безопасности около 30-40% продукции на российском рынке содержат ГМО, причем ситуация усугубляется тем, что многие производители стараются обойти правило, заключающееся в том, что продукты, содержащие более 0,9% ГМО должны быть обязательно маркированы. В основном модифицированные продукты, такие как соя, кукурузу и картофель везут из США, где действуют самые либеральные законы по отношению к ГМО – трансгены признаны безопасными и приравнены к обычным продуктам.

Таким образом, на основании информации, изложенной ранее, следует выделить следующие приоритетные направления регулирования безопасности продовольствия: 1) приведение в соответствие российских и международных стандартов качества продукции; 2) введение запрета на импорт и внутреннего производства продукции, в составе которой могут быть опасные для здоровья населения препараты; 3) стимулирование импорта и производства экологически чистой продукции; 4) развитие лабораторно-исследовательских учреждений, связанных с исследованием продукции для выявления вредных, некачественных составляющих.

Важнейшим критерием, влияющим на продовольственную безопасность, является экономическая доступность. На состояние глобальной продовольственной безопасности (включая и национальную безопасность) повлиял длительный период повышения цен. Индекс мировых цен на продовольствие, составленный по методике ФАО за период последнего продовольственного кризиса вырос с 111 в 2004 г. до 191 в 2008 г. Затем наблюдалось некоторое снижение цен, за которым последовал резкий рост – в начале 2011 г. был зафиксирован максимальный уровень цен с 1990 г., то есть с начала наблюдения ФАО. Индекс цен на продовольствие составил в этот период 231. По отдельным товарным группам изменения цен были следующими: 1) мясо – с 111 в 2004 г до 166 в 2011 г.; 2) молочные продукты – с 123 до 221; 3) зерновые – с 107 до 245; 4) масла и жиры – с 112 до 278; 5) сахар – с 102 до 424. Огромную роль в увеличении амплитуды колебаний цен во время агропродовольственных кризисов играл и играет спекулятивный фактор, что особенно характерно для российской экономики. Для рынков базовых сырьевых продовольственных товаров спекуляция является постоянно действующим ценообразующим фактором, который влияет на 8-10% от общего уровня изменения уровня цен. Но во время последнего кризиса масштабы значительно выросли. По оценкам ЮНКТАД, их влияние превысило 30%³³. Кроме того, в России ситуация в сфере экономической доступности продовольствия ухудшается тем, что уровень доходов населения довольно низок (официально за чертой бедности находятся около 15% населения)³⁴, а дифференциация доходов весьма высока (поэтому весьма сильна дифференциация в качестве, уровне питания). Итак, на основании рассмотренной ранее информации можно сделать вывод, что экономическая доступность продовольствия невысока, сохраняется относительно высокая доля расходов на питание в структуре потребительских расходов населения – 35,7%³⁵, что обусловлено ростом индекса цен на продовольствие, несмотря на рост покупательной способности населения.

Переговоры по обязательствам в области сельского хозяйства являются одним из четырех направлений переговорного процесса в рамках присоединения России к ВТО. Особенности регулирования торговли сельскохозяйственными товарами и механизмы применения мер государственной поддержки производства и торговли в этом секторе определяет Соглашение по сельскому хозяйству, которое регулирует три блока вопросов: 1) возможности доступа на отечественный рынок импортных товаров; 2) внутренняя поддержка сельского хозяйства, которая, в соответствии с принципами ВТО, диф-

³³ Trade and Development Report, 2010. UNCTAD. New York and Geneva. 2010.

³⁴ <http://www.gks.ru/>

³⁵ <http://ria.ru/>

ференцирована по трем группам; 3) субсидирование аграрного экспорта. Таким образом, вступление в ВТО затрагивает интересы страны как импортера, производителя и экспортера сельскохозяйственной продукции. Причем следует учесть, что согласно страновой классификации Россия не относится ни к категории развивающихся стран, для которых установлены щадящие количественные и качественные параметры по регулированию аграрного производства и торговли, ни к группе «старых стран» (вступивших в ВТО до Уругвайского раунда), где также допускается более свободный, дифференцированный режим инструментов регулирования сельского хозяйства и торговли агропродукцией.

Положительные стороны вступления в ВТО хорошо известны: 1) повышение инвестиционной привлекательности и привлечение новых технологий, в том числе с помощью приведения законодательной системы в соответствие к нормам ВТО; 2) создание выгодных условий предприятиям производящим продукцию на экспорт – устранение более 130 ограничений; 3) с точки зрения потребителя, вступление в ВТО позитивно скажется на уровне потребительских цен на продовольствие, что позволит населению покупать качественные импортные товары по более дешевым ценам; 4) возможность участвовать в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов и доступ к международному механизму разрешения споров; 5) увеличение конкуренции, в том числе на ныне монополизированных рынках, что соответственно повлечет активизацию структурных преобразований, усилий российских предприятий, направленных на повышение конкурентоспособности и усилит инвестиционную мотивацию реконструкции устаревшего производства и повысит общий технический уровень оснащения. Но, несмотря на преимущества участия России в ВТО, которые носят долгосрочный характер, потери, связанные с усилением угрозы в сфере обеспечения продовольственной безопасности России, проявятся в самое ближайшее время. Негативное влияние на производство сельскохозяйственной продукции, окажут следующие обязательства России перед ВТО: 1. Минимизация господдержки сельского хозяйства, особенно по линии «желтой корзины». С 2013 по 2018 год объем государственной поддержки АПК будет сокращаться с 9 млрд. долларов до 4,4 млрд. долларов.³⁶ Соответственно объемы поддержки российских производителей будут примерно в 25 и 33 раза меньше, чем в США и ЕС соответственно³⁷. 2. На 30% снижаются ставки импортных пошлин на все продукты питания производимые на территории России. 3. Потери, связанные прежде всего с ростом издержек производства, снижением доходов сельскохозяйственных предприятий и в результате их банкротством, будут вызваны отменой субсидий ГСМ, что повлечет за собой увеличение издержек в среднем на 40 млрд. рублей в год³⁸ и запретом на удержание цены на минеральные удобрения: издержки увеличатся в среднем 16 млрд. рублей в год³⁹. 4. Крайне ограниченное (или отмена) применение экспортных субсидий и импортных квот. Например, отмена субсидий на отечественную сельскохозяйственную технику. При достигнутых условиях расширения сферы применения норм ВТО по тарифным квотам и тарифной защите ввоз импортного продовольствия, возможно, вырастет выше 60%⁴⁰, а это может поставить России в зависимость от зарубежного продовольствия. Кроме того, серьезную озабоченность вызывает тот факт, что возросла и будет возрастать активность иностранных организаций вследствие присоединения к ВТО по установлению контроля над основными отраслями сельскохозяйственного производства на территории РФ.

³⁶ <http://www.mcx.ru>

³⁷ <http://sdexpert.ru>

³⁸ <http://www.expert.ru>

³⁹ <http://www.expert.ru>

⁴⁰ <http://www.finmarket.ru/>

Причем еще одной потенциальной опасностью является то, западные инвесторы создают новые предприятия не в наукоемких отраслях АПК, поэтому не происходит привлечения инновационных технологий и последующего их внедрения для интенсификации отечественного производства до мирового уровня. Например, около 40% отечественного зернового рынка контролируют иностранные компании: «Glencore International AG» – 13%, «Louis Dreyfus» – 8%, «Cargill» – 6%, «Bunge» – 7%, «WJ GRAIN LTD» – 1% и т. д. Китай купил и освоил 80 400 га российских сельскохозяйственных земель (цена сделки составила 21,4 млн. долларов). Шведский инвестиционный фонд Black Earth Farming через российскую компанию «Агро-Инвест» контролирует порядка 30.000 га; шведская компания «Alpcot agro» инвестировала в России 230 млн. долларов и контролирует более 490 000 га; компания «Рав Агро-Про» с участием израильского, американского, британского капитала контролирует 150 000 га; датская компания «Trigon Agri» купила 121 000 га⁴¹.

Вступление России в ВТО осложнило ситуацию в вопросе обеспечения продовольственной безопасности страны. Насколько позитивными будут результаты участия России в ВТО, зависит от конкурентоспособности экономики России. Для решения этой проблемы потребуются целенаправленная государственная политика, работа всех органов государственного и местного управления. Например, на достижение успешного решения задачи обеспечения продовольственной безопасности направлена Государственная Программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья, продовольствия на 2013–2020 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года.⁴² Также важнейшими задачами в современных сложных условиях остаются: поддержание гарантированной экономической и физической доступности продуктов питания для всего населения России в соответствии установленными рациональными нормами потребления; обеспечение государственными органами гарантии качества и безопасности производимых и потребляемых продуктов питания, несмотря на различия между российскими и зарубежными стандартами; создание системы по предотвращению внутренних и внешних угроз нарушения продовольственной безопасности.

Сложность и многоплановость проблемы продовольственной безопасности диктует необходимость поиска разнообразных путей ее решения. Первостепенными вариантами обеспечения продовольственной безопасности следует считать: сохранение и расширение внутреннего производства продовольствия для уменьшения доли импорта и развития экспортного потенциала; применение мер господдержки в рамках предусмотренных нормами ВТО и реализация крупных инвестиционных проектов (пример – Омский агропромышленный кластер; строительство современного тепличного комплекса с использованием энергосберегающих технологий в Краснодарском крае и т.д.); проведение активной внешнеторговой деятельности с учетом сравнительных преимуществ российского сельского хозяйства, в том числе оптимизация экспортно-импортной деятельности; совершенствование законодательной и нормативной базы; развитие НИОКР и сотрудничество с международными организациями в сфере новых технологий для минимизации издержек и повышения конкурентоспособности российских товаров; дальнейшее развитие Таможенного союза и переход к более высокому уровню интеграционной группировки – общему рынку; проведение социальной политики, направленной на повышение доходов населения и тем самым создания высокого платежеспособного спроса; приведение в соответствие российских и международных стандартов качества продукции и т. д.

⁴¹ <http://sdexpert.ru>

⁴² <http://www.consultant.ru/>

Итак, на основании рассмотренной ранее информации, на современном этапе глобальная продовольственная безопасность все в большей степени становится зависимой не столько от уровня самообеспечения отдельных стран продовольствием, сколько от эффективности функционирования мировой продовольственной системы, в том числе от состояния мирового рынка пищевых товаров. Все это повышает роль внешнего фактора в обеспечении продовольственной безопасности России, которая является условием сохранения страной своего суверенитета, экономической безопасности и социальной устойчивости.

Список литературы:

I. Периодические издания:

- 1 *Гумеров Р.Р.* Еще раз о сомнительности критериев и целевых индикаторов национальной продовольственной безопасности в соответствующем доктринальном документе // Российский экономический журнал .— . — 2011 .— № 2.
- 2 *Инкижинова С.* Продовольствие в опасности / Инкижинова С., Калянина Л., Матвеева А. // Эксперт .— 2010 .— № 7.
- 3 *Новицкая А.А.* Внешнеэкономическая политика обеспечения национальной продовольственной безопасности России в условиях вступления в ВТО // Финансы и кредит.-2010.-№ 10.
- 4 *Сафонов М.С.* Россия в системе глобальной продовольственной безопасности // Международная экономика .— 2010 .— №11.
- 5 *Захаренко В.* Продовольственная безопасность России (агротехнический аспект) // Экономист . — 2011. — № 6.
- 6 *Балацкий Е.* Качественная составляющая продовольственной безопасности России / Балацкий Е., Екимова Н. // Общество и экономика .— 2011 .— № 11-12.
- 7 Доклад об осуществлении целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия. ООН. Нью-Йорк. 2010. С. 11.
- 8 Trade and Development Report, 2010. UNCTAD. New York and Geneva. 2010.

II. Интернет-ресурсы:

- 1 Официальный сайт Госкомстата. – <http://www.gks.ru/>
- 2 Информационное агентство «РБК» – <http://www.rbc.ru/>
- 3 Информационное агентство «РИА НОВОСТИ» – <http://ria.ru/>
- 4 Информационное агентство «Финмаркет» – <http://www.finmarket.ru/>
- 5 Журнал «Эксперт» – <http://www.expert.ru/>
- 6 Рейтинговое агентство «Эксперт РА» – <http://www.raexpert.ru/>
- 7 Сайт ФАО – <http://www.fao.com>
- 8 Министерство сельского хозяйства РФ – <http://www.mcx.ru>
- 9 Информационное агентство «АПК – Информ» – <http://www.apk-inform.com>
- 10 Информационное агентство «SD Group» – <http://sdexpert.ru>
- 11 Сайт Президента РФ – <http://kremlin.ru/>
- 12 КонсультантПлюс, информационная система – <http://www.consultant.ru/>
- 13 Информационное агентство – <http://www.rbcdaily.ru>
- 14 Информационное агентство – <http://foodmonitor.ru>

Сидоренко А.В.

Ставропольский Государственный Аграрный Университет

РЕФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИИ

Кратко проанализирован процесс трансформации отчета о финансовых результатах, обоснована необходимость составления данной формы отчетности.

Составление отчета о финансовых результатах является неотъемлемой составляющей деятельности любой организации, и каждый хозяйствующий субъект ведет подсчет всех доходов и расходов, складывающихся в прибыли и убытки. В современных условиях выживаемость предприятия в конкурентной среде зависит от его финансовой устойчивости, которая достигается посредством повышения эффективности производства на основе экономичного использования всех видов ресурсов, снижения затрат, выявления имеющихся резервов повышения производства продукции (работ, услуг) и увеличения прибыли.

Прибыль – это главный стимул и основной показатель эффективности деятельности организаций, являющийся основным внутренним источником формирования его финансовых результатов. Убыток, в свою очередь, является индикатором нерационального использования имеющихся ресурсов, принятия руководством неправильных управленческих решений, способных привести в дальнейшем к разорению организации [3, с. 95].

Проблемы бухгалтерского учета, анализа финансовых результатов и составления соответствующей формы отчетности актуальны для всех предприятий, так как финансовые результаты являются основным источником экономического развития хозяйствующего субъекта и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками рынка. Информация о финансовых результатах деятельности организации требуется, чтобы оценить потенциальные изменения в ресурсах, которые, вероятно, будет контролировать организация в будущем; при прогнозировании способности вызывать денежные потоки на основе имеющихся ресурсов; при обосновании эффективности, с которой организация может использовать дополнительные ресурсы. Без учета, анализа, представления финансовых результатов деятельности предприятия за прошлые годы и без обоснованных прогнозов на перспективу, без изучения закономерностей развития экономики предприятия, без выявления имевших место недостатков и ошибок нельзя разработать научно обоснованный план, выбрать оптимальный вариант управленческого решения.

В этой связи возникает необходимость в правильном составлении бухгалтерской отчетности в целом и отчета о финансовых результатах в частности. Постоянные изменения российского законодательства, величина штрафных санкций за неправильное исчисление налогооблагаемых величин предъявляют особые требования к грамотной постановке бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, их совершенствованию.

Финансовые результаты деятельности организации, формируемые в бухгалтерском учете, являются одним из наиболее важных показателей ее экономической эффективности и используются при принятии различных решений как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской информации. Соответственно, способ представления данной информации также имеет большое значение. За период 2011 – 2013 гг. все формы бухгалтерской отчетности претерпели определенные изменения. Так, согласно приказу Минфина России от 02 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [2, с. 132], начиная с отчетности за 2011 год, изменилось раскрытие информации о финансовых результатах организаций в отчете о прибылях и убытках. При этом данный приказ не изменил название и статус формы бухгалтерской отчетности, информирующей о финансовых результатах деятельности организации по сравнению с предшествующим приказом Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н. Рассматриваемая форма по-прежнему называлась отчетом о прибылях и убытках (до вступления в силу Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06 декабря 2011 г., согласно которому отчет о прибылях и убытках должен именоваться отчетом о финансовых результатах [1, с. 11]), хотя и утратила свой порядковый номер 2.

Отчет о финансовых результатах является обязательным для представления в составе как годовой, так и промежуточной бухгалтерской отчетности всех экономических субъектов.

Однако в структуру и содержание формы отчета о финансовых результатах (о прибылях и убытках) приказом Минфина России № 66н были внесены некоторые изменения. Например, из структуры формы исключено имевшее ранее место подразделение доходов и расходов организации на доходы и расходы по обычным видам деятельности и прочие доходы и расходы. Вместе с тем, порядок расположения доходов и расходов в новой форме отчета сохранен, поскольку в начале отчета отражаются: «Выручка», «Себестоимость продаж», «Коммерческие расходы» и «Управленческие расходы», представляющие не что иное, как доходы и расходы по обычной деятельности, и далее перечисляются: «Доходы от участия в других организациях», «Проценты к получению», «Проценты к уплате», «Прочие доходы», «Прочие расходы», т.е. прочие доходы и расходы [4, с.185].

В настоящее время существуют различные критические подходы бухгалтеров к характеру произошедших изменений отчета о финансовых результатах и порядка его формирования, поскольку эти изменения в структуре данной отчетной формы определяют полноту раскрытия некоторых показателей, возможное возникновение неточностей в связи с появившимися разночтениями и трактовками формулировок в отношении действующих нормативных документов в области бухгалтерского учета и отчетности. Это находит отражение в экономической литературе. Однако профессиональное суждение бухгалтера позволяет исключить возможные неточности при формировании отчета о финансовых результатах, правильно классифицировать те или иные факты хозяйственной жизни и отражать их в соответствии с действующим законодательством.

Список литературы:

- 1 Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О бухгалтерском учете»: утв. Указом Президента РФ от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ. – М.: Омега-Л, 2014. – 24 с.
- 2 Российская Федерация. Министерство финансов. Бухгалтерский учет и отчетность. Основные нормативные акты. – М.: Экзамен, 2014. – 206 с.
- 3 *Германова, В.С.* Сравнение качественных характеристик отчетной информации в международной и российской практике учета / Шилова Н.А., Германова В.С., Мариненко А.А. // Вестник АПК Ставрополя. 2011. №2. С.94-97.
- 4 *Германова, В.С.* Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития / Андренов Н.Б., Басов С.В., Германова В.С., Дубровина М.А., Еремина О.И., Ерофеев А.В., Катунин В.А., Кириллова С.В., Кондрашкина Д.Ю., Курушина Н.В., Литвинова О.И., Маркина С.А., Машкина Н.А., Питасова Е.Е., Подопрigора М.Г., Радькова Н.О., Рокотянская В.В., Сытник О.Е., Тарадаева А.В., Туркова Е.Н. и др. – Воронеж, 2011. Том 24. С.179-193.

Симонова Л.М.; д.э.н, профессор, зав.кафедрой, Морозова М.В.

ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»

Финансово-экономический институт

ПРОБЛЕМА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ТЮМЕНСКОГО РЕГИОНА

В работе затронуты региональные особенности внешнеторговой деятельности Тюменской области. Проведен анализ динамики и структуры и рассчитаны показатели внешней торговли для области. Определены ряд мер, которые должна предусматривать экономическая политика, смягчающие влияние сырьевой специализации региона.

Тюменская область является на сегодняшний день одним из самых стабильных регионов Российской Федерации. Экономический потенциал Тюменской области составляет взаимосвязь экономик трех субъектов, с наиболее развитой нефтяной, газовой и лесной промышленностью, сельским хозяйством и машиностроением. В Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах, занимающих 89% территории, ведется основная нефте- и газодобыча, дающая в общей сложности 94% товарной продукции области. [1]

Внешняя торговля продолжает динамично развиваться, так внешнеторговой оборот в период с 1998 по 2013 год увеличился в 8 раз в стоимостном выражении.

В год начала всемирного экономического кризиса внешнеторговый оборот достигает наибольшего значения, что наглядно видно на диаграмме его динамики. В 2008 г., по сравнению с 2007 г., рост составил 37,43% до 71937,7 млн. долл. США.



Рис.1. Динамика экспорта, импорта и оборота Тюменской области за 1997-2012 гг.

Сальдо торгового баланса в 2008 г. сохранило высокий уровень – 67980,7 млн. долларов США (49907,9 млн. долларов США в 2007 году) (Рис. 1.)

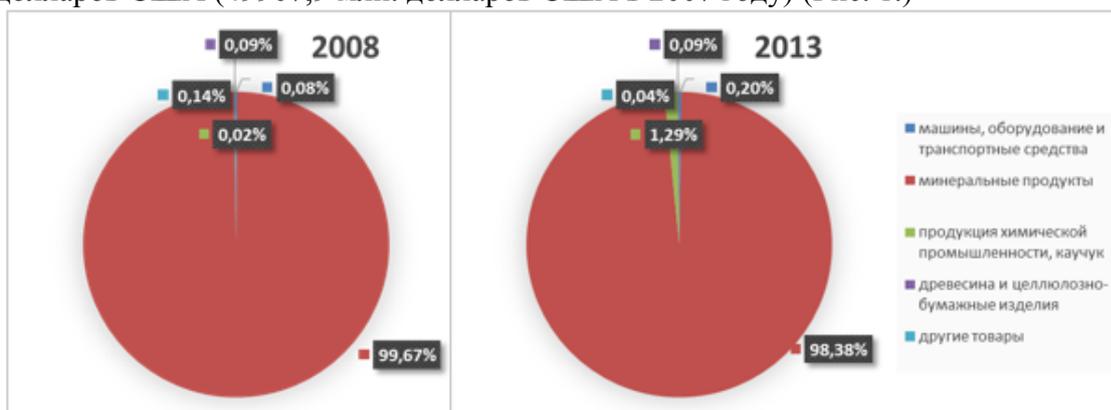


Рис.2 Товарная структура экспорта Тюменской области в 2008 и 2013 гг.

За период с 2008 по 2013 год снизилась доля в экспорте минеральных продуктов (-1,29%). Произошло значительное увеличение долей позиций продукция химической промышленности, каучук (+1,27%) и машины, оборудование и транспортные средства (+0,12%). Неизменной осталась доля древесины и целлюлозно-бумажных изделий. Доля же других товаров сократилась на 0,10%.

Для анализа внешней торговли рассчитаем следующие макроэкономические показатели, характеризующие международную специализацию производства Тюменской области. Расчеты приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Макроэкономические показатели внешней торговли Тюменской области*

Показатели	Год								
	1998	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Коэффициент обеспеченности импорта экспортом $\frac{\text{экспорт страны}}{\text{импорт страны}}$	4,450	10,962	31,548	35,360	23,202	24,009	17,767	27,183	26,132
Коэффициент эластичности экспорта от производства $\frac{\Delta y}{\Delta x}$	-	-	0,327	1,968	6,938	1,600	1,515	9,561	3,892
Экспортная квота $\frac{\text{экспорт страны}}{\text{мировой товарооборот}}$	0,413	0,601	0,520	0,916	0,907	0,853	0,876	0,783	0,608
Экспортная квота $\frac{\text{экспорт страны}}{\text{валовой внутренний продукт стран}}$	60,276	43,363	24,503	65,849	44,814	49,062	51,627	45,545	-
Импортная квота $\frac{\text{стоймость импорта}}{\text{валовой внутренний продукт}}$	13,547	3,956	0,777	1,862	1,931	2,043	2,906	1,675	-
Внешнеторговая квота $\frac{\text{объем внешнеторгового оборота}}{\text{валовой внутренний продукт}}$	73,822	47,319	25,280	67,711	46,746	51,105	54,533	47,221	-

*Рассчитано автором по данным Тюменьстата

По первому показателю – коэффициент обеспеченности импорта экспортом, можно сделать вывод: все полученные значение больше 1, следовательно, экспортная выручка полностью покрывает расходы страны по импорту необходимых товаров и часть валюты резервируется. Самое большое значение показатель достигает в 2008 г. (35,360), в 2005 (31,548) и в 2012 (27,183). При этом 2009 г. резкое снижение значения коэффициента вызвано значительным снижением экспорта на 39,3% (при этом импорт снизился лишь на 7,3%), что вызвано мировым экономическим кризисом.

Коэффициент эластичности экспорта от производства показывает, на сколько процентов увеличится экспорт при увеличении производства на один процент. Индекс достиг наибольшего значения 2012 г. (9,561), наименьший – в 2005 (0,327), в связи со значительным ростом промышленного производства, в два раза опередившем рост экспорта.

Экспортная квота достигает наиболее значительного показателя в 2008 г. (65,849%), что почти в 3 раза больше уровня предшествующего года. Затем произошло понижение на 21,034% в 2009 г. сменившееся постепенным ростом до спада в 2012 г. В 1998 г. импортная квота составила 13,547%, при этом показатель достиг своего максимального значения.

Внешнеторговая квота имела наибольшее значение в 1998 г. 73, 822%, что почти в 3 раза уровня минимального значения, достигнутого в 2005 г (25,280%). После наблюдается постепенный рост показателя, так 2008 г. данный показатель приблизился к значению 1998 года. В 2009 г. произошло снижение на 20,965%, в связи с соразмерным снижением экспортной квоты. Затем последовал постепенный рост, сменившийся снижением в 2012 г. на 7,312%.

Сырьевую зависимость региона так же подтверждает сальдо торгового баланса области, которое без учета экспорта минеральной продукции в 2012 г. составило отрицательную величину в -1395,1 млн.долл.США.

Работа по преодолению сырьевой зависимости должна включать в себя следующие меры:

- Развитие институтов.
- Диверсификация экономики.
- Децентрализация финансовой системы и усиление финансовых институтов.
- Создания институтов развития.
- Вступление в международные организации.

Список литературы:

- 1 Деловой портал [Электронный ресурс], URL: <http://www.tyumen-region.ru/information/> (Дата обращения 23.06.2014).

Скачков Н.В., кандидат военных наук

филиал РГСУ в г.Анапе

ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНЦА

В России уже накоплен достаточный опыт подготовки современных управленцев. Но как показывает практика управления, в подготовке и становлении современного менеджера недостаточное внимание уделяется духовно-нравственному становлению.

Примеров по данному выводу в практике современного российского управления производством вполне достаточно. Это касается менеджмента автосборочного предприятия по выпуску автомобилей марки «Форд» в г. Всеволожск Ленинградской области, на котором менеджмент, владея контрольным пакетом акций, резко ухудшил социальные гарантии работников предприятия. Это и менеджмент, он же и совладелец Саяно-Шушенской ГЭС, в результате аварии на которой погибло 75 человек, а на восстановление станции потребовалось не менее 40 миллиардов рублей, плюс сопутствующие экономические потери. Это, и менеджмент Автоваза, не оценивший компетентно требования авторынка в условиях жёсткой конкуренции. В результате такого управления на Автовазе отмечались многотысячные увольнения работников. Имеется возможность приводить ещё множество примеров, но ситуация по данному вопросу достаточно ясна. В чём же источники возникновения подобных проблем? Безусловно, ответ на данный вопрос многогранен. Но, в ответе достойное место занимает и духовно-нравственный аспект современного менеджера.

Рассматривая данный вопрос, мы понимаем уровень воздействия социума на духовно-нравственное становление менеджера. Так с чего же начинать нравственно-духовное формирование управленцев? Безусловно, с высшего учебного заведения.

Опыт непосредственной работы в высшей школе, показывает наличие определённых возможностей в духовно-нравственном формировании будущих управленцев.

Как не парадоксально, одним из направлений данного процесса могут служить новые подходы к распределению специальных дисциплин от курса к курсу при подготовке менеджеров. Например, по государственному стандарту, теория управления преподаётся в первом семестре второго курса, когда большинство студентов в силу своей молодости и отсутствия жизненного опыта до конца не понимают важности преподаваемого им материала. Подобная ситуация характерно и в отношении других, не мало-важных специальных дисциплин.

Отметим, что структура теории управления предполагает наличие в ней самостоятельного блока, характеризующего новую управленческую парадигму, являющуюся

базисом для многих специальных дисциплин. В данном выводе можно убедиться, ознакомившись с положениями новой управленческой парадигмы (табл. 1) [1].

Новая концепция (парадигма) управления характеризует новые взгляды, как «тихую» управленческую революцию.

В центре современных взглядов на менеджмент и в основе новых принципов управления находится проблема гибкости и адаптивности (приспособления) к изменениям внешней среды, которые зачастую диктуют стратегию и тактику предприятий.

Учитывая значимость положений новой управленческой парадигмы, её духовные составляющие в отношении персонала, потребителя, организационной культуры предприятия, мотивации работников, стилей руководства, имеет смысл на старших курсах, возвращаться к данному вопросу, включать реализацию новой управленческой парадигмы предприятиями в перечень тем выпускных квалификационных работ.

Таблица 1.

Основные положения старой и новой мировых концепций управления

Старая концепция	Новая концепция
1. Предприятие – это закрытая система, цели, задачи и условия деятельности которой достаточно стабильны	1. Предприятие – это «открытая» система, рассматриваемая в единстве факторов внутренней и внешней среды
2. Рост масштабов производства продукции и услуг как главный фактор успеха и конкурентоспособности	2. Ориентация не на объеме выпуска, а на качестве продукции и услуг, удовлетворение потребителей
3. Рациональная организация производства, эффективное использование всех видов ресурсов и повышение производительности труда как главная задача менеджмента	3. Ситуационный подход к управлению, признание важности быстроты и адекватности реакций, обеспечивающих адаптацию к условиям существования организации, при которых рационализация производства становится второстепенной
4. Главный источник прибавочной стоимости – рабочий и производительность его труда	4. Главный источник прибавочной стоимости – люди, обладающие знаниями, и условиями для реализации их потенциала
5. Система управления, построенная на контроле всех видов деятельности, функциональном разделении работ, нормах, стандартах и правилах исполнения	5. Система управления, ориентированная на повышение роли организационной культуры и нововведений, на мотивацию работников и стиль руководства

Примеры игнорирования положений новой управленческой парадигмы проявляются в различных сферах, в том числе и социальной. Средства массовой информации с завидной частотой приводят примеры антисоциального поведения современных управленцев. Откуда такие антинравственные подходы к управлению?

Даже беглый анализ реализации новой управленческой парадигмы показывает, что многие чиновники и управленцы не понимают её положений, духовной и нравственной составляющей, что способствует росту негативного отношения к органам власти в широком смысле, в том числе и на предприятиях различных форм собственности.

Учитывая данные тенденции и наличие в некоторой степени упущенных возможностей в подготовке будущих управленцев, считается целесообразным изучить рациональность расстановки специальных дисциплин по курсам, возможно, провести научно-исследовательскую работу, а полученные результаты представить в вышестоящие инстанции. Рациональность этого вопроса диктуется необходимостью адаптации высшей школы к изменяющимся реалиям.

Развивая данную тему, заметим, что в программе подготовки менеджеров отсутствует дисциплина по духовно-нравственному обеспечению управления, формированию личности управленца. Считалось бы целесообразным на четвёртом ввести подобную дисциплину.

На наш взгляд, значительное влияние на духовно-нравственное формирование студента оказывает личность преподавателя. Безусловно, деятельность преподавателя должна строго находиться в «правовом поле», а вся работа со студентом в ВУЗе должна быть построена так, чтобы студент не был УНИЖЕН. В данном аспекте под унижением понимается низкая успеваемость, неадекватное поведение на занятиях, необоснованный пропуск занятий и т.п., т.е. – негативно-нравственное поведение студента, который использует модель «выпустят и так».

Униженный со студенческой скамьи специалист, став руководителем, зачастую автоматически переносит прессинг унижения на подчинённых ему работников, и, скорее всего в геометрической прогрессии.

Батюшка одного из православных храмов в одной из бесед высказал мнение, что самым тяжёлым грехом является то, что мы думаем одно, говорим другое, делаем всё иначе. Когда такое наблюдается в различных сферах управления, у многих граждан теряется вера в справедливость и будущее. Наверное, в словах служителя церкви и находится ключ к формированию духовно-нравственной составляющей всего нашего общества, и в том числе, управленцев.

С определённой долей уверенности правомочно сказать, что многие духовно-нравственные вопросы поднимались идеологами коммунизма. Например, В.И. Ленин, в своей работе «Задачи союзов молодёжи» высказал мысль, что молодёжь должна овладеть современными знаниями, знания должны перерасти в убеждения, а убеждения – в практические действия.

Данный подход весьма актуален и для нашего времени. Думается, что любой ВУЗ учит студентов только хорошему. Тогда почему это хорошее не перерастает в убеждения, в практические действия? Очевидно это тот пласт, над которым нам всем предстоит упорно трудиться, но возможно, начинать эту работу целесообразно со следующих направлений:

- совершенствование государственного стандарта дисциплин, связанных с подготовкой управленческих кадров и оптимизация их по курсам преподавания;
- одним из вариантов миссии ВУЗов считать предоставление современных знаний студентам, обеспечение перерастания этих знаний в убеждения, убеждений – в практические действия;
- обеспечить отношение к студенту ВУЗа в соответствии новой управленческой парадигмы.

Мы намеренно избегали «глобальных» подходов и рассуждений. Начинать надо с себя – с высшей школы.

Список литературы:

- 1 В.Н. Паракшина Основы теории управления. – М.: «Финансы и статистика», 2003. – 560с.

Скляр И.Ю. профессор, д-р экон. наук, Бондарева А.С.

Ставропольский государственный аграрный университет

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ВКЛАДОВ (ДЕПОЗИТОВ) ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В данной статье рассмотрены проблемы планирования и порядка проведения аудита вкладов (депозитов) физических лиц, так как вклады физических лиц являются одним из основных источников привлеченных средств банка.

Вклады физических лиц являются одним из основных источников привлечения средств банка. Сложность осуществления этих операций предопределяет и трудоемкость процесса аудита.

Основной целью аудита депозитных операций является оценка полноты и своевременности выполнения обязательств банком перед вкладчиками, а так же проверка правомерности совершения депозитных операций и правильное отражение в учете.

Задачи аудита депозитных вкладов:

- совершаемые банком депозитные операции должны соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации, нормативным актам ЦБ РФ, лицензиям и внутренним положениям аудируемого банка;
- наличие и правильность оформления договоров банковского вклада (депозита);
- правильность и своевременность отражения депозитных операций в учете;
- анализ установления процентных ставок, оценка соответствие уровня этих ставок процентным ставкам по кредитам аудируемого банка, а также средним процентным ставкам по банковским вкладам на рынке (местном, региональном), проверка своевременности и правильности начисления процентов по банковским депозитам;
- оценка депозитной политики банка;
- правильность расчета и выполнения банком обязательных нормативов, в расчете которых участвует величина вкладов в течение проверяемого периода;
- своевременность и полнота перечисления средств в фонд обязательных резервов Банка России и оценка правильности расчета.

Перед началом проверки аудитор обязан составить ее программу.

В программу аудитора включают следующие моменты:

- Анализ банковских нормативных документов, которые определяют депозитную политику и их соответствие требованиям законодательства и ЦБ РФ;
- Оценка проводимой банком политики в этом направлении.
- Для выявления расхождений, нарушений и недостатков изучает депозитные договора, ведомости начисления, проценты и другие бухгалтерские документы.
- Аудитор предоставляет выводы руководству банка или представителям собственника.

Для проверки соблюдения порядка проведения депозитных операций и их соответствия законодательству, внутренним нормативным актам и договорам с контрагентами необходимо провести следующие действия:

- рассмотреть организацию работы подразделений банка;
- определить наличие, полноту и актуальность внутрибанковских нормативных документов, которые регламентируют порядок депозитных операций;
- проверить алгоритм привлечения средств физических лиц и его соответствия нормативной базе;
- проверка договорных обязательств банка, определенных в отношениях с клиентами;
- анализ обоснованности открытия депозитов;
- изучить своевременность и точность процентных начислений по вкладам;
- исследовать полноту и своевременность отражения депозитных операций в бухгалтерском учете;
- рассмотреть налоговые последствия, которые возникают при работе с физическими лицами;
- оценка влияния нарушений и недостатков при проведении данных операций на финансовое положение банка;
- анализ эффективности системы внутреннего контроля банка при привлечении вкладов.

Отметим, что при определении качества банковских нормативных документов необходимо обратить внимание не только на их полноту, актуальность и подробность, но и на уровень удобства для пользователя, то есть они должны быть четко структурированы. Это важно, так как операции по вкладам физических лиц выполняются банковскими работниками в «конвейерном» режиме, при котором инструкция должна быть максимально понятной.

На начальном этапе проверки аудитору требуются:

- депозитная политика аудируемого банка;
- политика по управлению активами и пассивами;
- процентная политика банка;
- регламент по вкладам физических лиц;
- порядок отражения операций привлечения средств клиентов в б/учете;
- положения о подразделениях банка, на которые возложено привлечение вкладов граждан;
- должностные инструкции работников этих же подразделений;
- утвержденные распорядительным документом банка условия отдельных видов вкладов физических лиц ;
- типовые формы договоров по депозитам физических лиц [5].

Последующий этап проверки предусматривает наличие:

- протоколов заседаний правления банка и других коллегиальных органов (Комитета по управлению активами и пассивами банка);
- книги регистрации депозитных договоров;
- договоров банковского депозита;
- договоров банковского счета;
- генеральные соглашения об условиях проведения операций на внешнем и внутреннем валютном и денежном рынках;
- кредитных договоров (при привлечении межбанковских кредитов);
- юридических дел клиентов банка;
- оборотных ведомостей по счетам бухгалтерского учета;
- ведомостей остатков по счетам бухгалтерского учета;
- отчет о финансовых результатах;
- ведомостей начисления процентов по депозитам юридических лиц - предприятий, межбанковским кредитам и вкладам физических лиц;
- книги регистрации открытых лицевых счетов;
- лицевых счетов клиентов банка по учету вкладов, начисленных и уплаченных процентов по депозитам, начислению и перечислению средств в фонд обязательных резервов [2].

Аудиторские процедуры при проверке депозитных операций:

- Проверка организации работы со вкладами (депозитами) клиентов;
- Проверка порядка проведения депозитных операций банка;
- Проверка наличия договоров по депозитам с каждым клиентом;
- Проверка порядка открытия и ведения счетов по депозитным операциям физических лиц;
- Проверка отражения операций по вкладам населения в бухгалтерском учете банка;
- Проверка налогообложения операций с привлеченными средствами;
- Проверка управления рисками [3].

Процедура проверки депозитных операций завершается:

- Оценкой депозитной политики де-факто и де-юре;

- Выявлением проблем и нарушений;
- Подведением итогов проверки и выводы;
- Отправление информационного письма владельцам и управляющим банка.

После окончания проверки депозитов физических лиц аудиторы делают оценку банковской депозитной политики. Для этого они анализируют динамику (за несколько лет) изменения данных о ресурсной базе.

Далее оценивается структура привлеченных средств с точки зрения соблюдения соответствующего внутреннего положения, то есть рассматриваются виды вкладчиков, сроки, валюта, уровень процентных ставок, региональная принадлежность кредиторов. Аудиторам нужно выявить уровень выполнения плана по наращиванию темпа прироста ресурсной базы и определить причины расхождений пропорций и динамики, намеченных банком. Следующий объект оценки аудитора – средний уровень ставок банка по размещению своих ресурсов, который сопоставляется со средним рыночным показателем процентных ставок по привлечению ресурсной базы. Сравнение осуществляют и со ставкой рефинансирования Центробанка РФ. Аудитором выявляются проблемы банка с разных сторон, а затем делаются выводы, которые фиксируются в письме руководству проверяемого банка и его собственникам.

Список литературы:

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая от 31.07.1998 №146-ФЗ //Правовая информационно – справочная система –Консультант –Плюс.- Комментарии к законодательству РФ. – 2013.
- 2 Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ //Правовая информационно – справочная система –Консультант –Плюс.- Комментарии к законодательству РФ. – 2013.
- 3 *Суйц В.П., Ахметбеков А.Н., Дубровина Т.А.* Аудит: общий, банковский, страховой: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009.-264с.
- 4 *Климович В.П.* Основы банковского аудита: Учебник для вузов. – М.: Форум, 2010.-426с.
- 5 *Крупченко Е.А., Замыцкова О.И.* Аудит: Учебное пособие. – М.: Феникс, 2008.-324с.

Скляров И.Ю., д.э.н., профессор, Клюкина А.Г.

Ставропольский государственный аграрный университет

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ АУДИТА В РОССИИ

В статье рассмотрены роль и значение особенностей развития аудита в России. Раскрыты некоторые из проблем развития аудита в РФ. Предложены пути их решения.

Проблема развития рынка аудита в России очень актуальна, так как возникло много серьезных вопросов, связанных с регулированием и развитием аудиторской отрасли. Аудиторская деятельность исторически представляет собой один из наиболее важных элементов инфраструктуры рыночной экономики, способствующих развитию предпринимательской деятельности и экономики страны в целом. На современном этапе в Российской Федерации получила существенное развитие система общественного регулирования в рамках саморегулируемых аудиторских организаций. Вместе с тем, ряд проблем, связанных с нормативно-правовой регламентацией аудиторской деятельности, не имеет однозначного решения. К ним, в частности, относятся недостаточное исследование теоретических основ аудиторской деятельности и определение ее правовой природы, а также необходимость научного обоснования и уточнения применяемого понятийного аппарата [1].

Необходимость появления аудита была обусловлена следующими факторами:

- появление совместных предприятий, финансово-хозяйственная деятельность которых должна была контролироваться аудиторскими организациями;
- легализация предпринимательской деятельности и частной собственности, что приводило к необходимости получения независимой оценки имущественного и финансового положения организаций;
- либерализация внешнеэкономической деятельности, разрешение привлечения иностранных инвестиций в экономику;
- становление в стране финансового рынка, что сопровождалось принятием специального законодательства и установлением в нормативных правовых актах требований проведения аудиторских проверок;
- появление акционерных обществ, в т.ч. в процессе приватизации государственного и муниципального имущества, что предопределило необходимость осуществления финансового контроля их деятельности;
- установление новых правил ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской отчетности [1].

Указанные причины привели к тому, что необходимость появления аудита стала объективной реальностью.

История аудита в России показала, что для становления и дальнейшего развития института аудиторства требуется государственная воля. Только будучи санкционированным государством в лице соответствующих органов государственной власти, данный вид деятельности получает право на легальное существование. Отсутствие государственной воли приводит к тому, что аудит как независимый вневедомственный финансовый контроль, даже будучи объективно необходимым, не получает «прописки» в законодательстве [1].

Наиболее проблематичным в развитии аудиторской деятельности в нашей стране является отсутствие каких-либо концептуальных основ этого развития, не говоря уже о стройной концепции развития аудиторской деятельности.

На данный момент активные усилия государства необходимы в решении следующего вопроса – какой стандарт финансовой отчетности будет в итоге принят в России, т.к. для компаний элементарно дорого готовить две отчетности – в соответствии с государственными требованиями и по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Поэтому единый стандарт отчетности должен быть и соответственно аудит этой отчетности. В этом случае, для инвесторов не будет проблем с пониманием финансового состояния компании вне зависимости от того, в какой стране она работает.

Кроме того, произошел переход на единый аттестат аудитора. До января 2013 года представителям отрасли требовалось пересдать экзамен на аттестат аудитора, чтобы иметь право проверять те или иные сектора экономики. И выяснилось, что данная система многим оказалась недоступна.

И наконец, серьезнейшей и так до конца нерешенной проблемой для развития отрасли по-прежнему остается демпинг. В частности, на рынке продолжает действовать множество компаний, предоставляющих услуги низкого качества по необоснованно заниженным ценам. При этом стоит подчеркнуть, что, оказывая некачественные аудиторские услуги, они не только препятствуют развитию отрасли в целом, но и ставят под сомнение авторитет профессии [2].

Бороться с компаниями, которые соглашаются оказывать такого рода услуги, по сути должны сами участники рынка. Здесь возможны два пути.

Первый – через самих клиентов, которые должны понимать, что дешевого аудита не бывает. Можно сказать, что в последнее время ситуация в этом направлении меняется. Клиенты начинают серьезней подходить к выбору аудитора, да и профессиональ-

ный уровень заказчиков постепенно растет, что также влияет на уровень компетентности сотрудников аудиторских фирм. [2].

Однако подобные случаи не так распространены и решить таким образом проблему недобросовестной конкуренции на рынке вряд ли удастся.

Второй напрашивающийся вариант решения проблем отрасли – через саморегулируемые организации. Именно они должны развивать контроль качества аудиторской деятельности, вводить единые подходы к формированию цены, отстаивать интересы аудиторов через законодательные инициативы и т.д. [2].

Становление рынка аудиторских услуг, накопление опыта и рост профессионализма аудиторов явились важнейшими условиями развития аудиторской деятельности на базе саморегулирования. В этих условиях значительна роль профессиональных объединений аудиторов (СРОА) в части контроля и обеспечения качества аудиторских услуг, ответственности аудиторов, защиты их профессиональных интересов [3].

Современный этап развития аудиторской деятельности, совершенствование системы ее нормативно-правового регулирования позволяют говорить о ее поступательном и динамичном развитии, все более полном применении международных стандартов аудита.

Советом по аудиторской деятельности 26 марта 2013 г. одобрены «Основные принципы организации перевода на русский язык международных стандартов, применяемых в аудиторской деятельности на территории Российской Федерации». Настоящим документом закреплены основные принципы организации перевода на русский язык международных стандартов, применяемых в аудиторской деятельности [3].

Организация перевода должна обеспечить его точность, своевременность, актуальность, а также выполнение установленных организациями, принимающими международные стандарты, требований в отношении перевода и воспроизведения этих стандартов. К основным принципам отнесены следующие: полнота перевода международных стандартов без каких-либо коррективов, без изменения смысла этих стандартов, заложенного в них при принятии; единство терминологии, используемой в переводе; приоритет традиционной терминологии, принятой в российской аудиторской и бухгалтерской практике и смежных областях, перед заимствованной; соблюдение авторских прав организаций, принимающих международные стандарты, на их тексты; стабильность процесса перевода международных стандартов аудита.

Чем дальше, тем больше необходимо осознание, подробный анализ и решение разнообразных аудиторских проблем, базой для их решения должна стать стройная концепция аудита. К счастью, в последнее время возрастает не только необходимость, но и возможность этого: принят закон об аудиторской деятельности, разработаны в значительной мере правила (стандарты) аудиторской деятельности, появились кадры теоретиков и практиков в области аудита, отечественным специалистам стал ближе и понятнее западный опыт и т.п.

Аудиторские проверки просто незаменимы в условиях рыночной экономики и на современном этапе развития России. Аудитор не только выявляет ошибки в бухгалтерском учете и налогообложении, вскрывает недостатки в системе управления и организационной структуре предприятия, но способен дать самую квалифицированную консультацию по этим вопросам. Будучи независимой, аудиторская деятельность способствует не только улучшению всей работы экономического субъекта, защищает интересы его собственников, но и стоит на страже интересов государства, соблюдения законов и нормативных актов. Отсюда выявление и решение проблем, способных помешать полноценному развитию и становлению аудита в нашей стране, должно уделяться большое внимание.

Список литературы:

- 1 Лосева, Н.А., Формирование и развитие аудиторской деятельности в России/«Аудитор»,2013, №9.-СПС.
- 2 Чурин, Е.А., Что тормозит развитие рынка аудита в России / Audit-it,2013.
- 3 Скляров, И.Ю., Бездольная, Т.Ю., Роли и значение развития международных стандартов аудита в России/ «Аграрная наука, творчество, рост», 2013,- АГРУС (Ставрополь).

Скляров И.Ю., д.э.н., профессор, Пашко О.А.

Ставропольский государственный аграрный университет
**СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ
ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОГО АУДИТА**

Современный этап в развитии прикладных научных исследований в экономике связан с реализацией новых подходов в области бухгалтерского учета, анализа и аудита в рыночных механизмах. Теория и методология аудита реализуется посредством формирования и осуществления определенных концепций. [3]

Необходимость обращения к научным концепциям аудита объясняется, прежде всего, существующим отставанием аудиторской практики от новых требований к качеству аудита, диктуемыми современными процессами глобализации экономики и интеграции России в единое экономическое пространство. Это определяет новое осмысление теории и методологии аудита с точки зрения современной научной концепции.

Постановка системы аудита, в первую очередь внутреннего аудита мероприятий инновационного характера, определяется организационными особенностями производства, а также нормами и требованиями, заложенными в учетную политику предприятия и характеризующими систему учетного отражения основных направлений его финансово- хозяйственной деятельности.

Рассмотрим влияние двух типов организационно-структурных образований на постановку системы инновационного учета и аудита:

1. Предприятие осуществляет реализацию инновационных мероприятий в рамках основного вида деятельности, т.е. в данном случае инновационное направление является обеспечивающим.

2.В рамках холдинговой компании выделяется инновационно- ориентированная структурная фирма, занимающаяся непосредственно разработкой, апробацией новых видов продукции в соответствии с требованиями конкретного клиента либо конъюнктуры рынка. При первом типе организационно – структурного образования перед предприятием особо остро возникает проблема определения приемлемых источников финансирования мероприятий инновационного характера. Современное российское экономическое и налоговое законодательство регламентирует покрытие большей части издержек инновационного процесса за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, либо за счет средств целевого финансирования. Применение такого источника покрытия инновационных затрат, как себестоимость продукции (работ, услуг), ограничено. При втором типе организационно – структурного образования инновационная фирма имеет право отнесения всех издержек, связанных с осуществлением основного вида деятельности, которым является инновационная деятельность, на себестоимость, что заметно расширяет возможности фирмы по управлению затратами инновационного процесса.

Инновационная деятельность, как и любой другой вид хозяйственной деятельности, должна быть объектом аудита. Особую актуальность это приобретает в условиях применения таких источников финансирования инновационных мероприятий, как коммерческие кредиты и средства целевого финансирования.

Инновационный аудит, по нашему мнению, должен включать три основных аспекта проверки: организационный, технологический и экономический.

1. Организационный аспект предполагает уделение внимания аудитором таким вопросам, как:

- наличие организационно-управленческих основ осуществления инновационной деятельности в рамках конкретного предприятия;
- наличие финансово-экономических и технических возможностей осуществления инновационной деятельности на предприятии;
- соответствие системы управления инновационным процессом требованиям, объективно обусловленным сложностью того или иного мероприятия инновационного характера.

2. Технологический аспект аудиторской проверки предполагает, прежде всего, выявление надлежащего выполнения технологических требований к производству конкретного инновационного продукта, соблюдения всех норм технической документации на каждой стадии его изготовления.

3. Экономический аспект подразумевает учетную сторону отражения инновационного процесса. Здесь целесообразно выделить два направления, которым аудитор должен уделять первостепенное внимание:

- проверка затрат, относящихся к инновационной деятельности предприятия;
- проверка источников финансирования инновационного процесса.

Актуальность первого направления объясняется главным образом фактором эффективности инновационной деятельности. Не менее важным является и правомерность отнесения тех или иных затрат на мероприятия инновационного характера. Аудит источников финансирования инновационной деятельности приобретает особое значение в случаях использования в качестве источников коммерческого кредита и прибыли предприятия. В первом из этих случаев независимая проверка может быть осуществлена в интересах кредиторов, когда аудитор должен подтвердить целевое использование заемных средств, во втором – в интересах налоговых органов, в частности аудит прибыли как объекта налогообложения с позиций объективности применения налоговых льгот.

Таким образом, экономическая составляющая инновационного аудита связана с решением следующих задач:

1. Оценка эффективности инновационных мероприятий.
2. Проверка обоснованности отнесения затрат на мероприятия инновационного характера.
3. Оценка системы внутреннего контроля учета затрат и источников их финансирования в части инновационной деятельности.
4. Выявление соответствия порядка учетного отражения хозяйственных операций по инновационной деятельности требованиям учетной политики предприятия.
5. Проверка правильности использования источников финансирования инновационной деятельности в соответствии с действующими нормативно – правовыми положениями.
6. Оценка целесообразности использования конкретного источника финансирования инновационной деятельности применительно к тому или иному объекту.
7. Формирование рекомендаций в части внесения уточнений и дополнений в учетную политику предприятия и порядка учетного отражения хозяйственных операций инновационного характера.
8. Оценка достоверности отчетности о выполнении инновационных мероприятий.[1]

Основными принципами инновационного аудита могут быть:

- полнота проверки всех направлений инновационной деятельности;
- достоверность информации, используемой для проведения инновационного аудита;
- периодичность проведения проверок;

- независимость и объективность в формировании выводов и составлении аудиторского заключения. [4]

Инновационно – ориентированный аудит, по нашему мнению, должен проводиться на всех стадиях реализации инновационного проекта. Процедуры инновационного аудита должны входить в программы аудиторских проверок любых организаций, осуществляющих инновационную деятельность.

В рамках конкретного предприятия представляется целесообразным усиление роли внутреннего аудита во всех аспектах инновационного процесса: организационном, технологическом и экономическом. В результате исследований руководству организации должна предоставляться объективная информация о ходе реализации инновационных мероприятий, обеспечивающая администрацию необходимыми рекомендациями для выработки управленческих решений в рамках оперативного управления финансово-хозяйственной деятельностью, и в частности инновационной деятельностью хозяйствующего субъекта.

Аудиторская проверка инновационной деятельности, если рассматривать ее с позиций методических и методологических основ, не отличается от аудита любого другого направления деятельности предприятия. Подходы к аудиту инновационных мероприятий регламентируются базовыми нормативными документами, регулирующими осуществление любых аудиторских проверок: Временные правила аудиторской деятельности в Российской Федерации, правила (стандарты) аудиторской деятельности.

Список литературы:

- 1 *Парушина Н.В., Суворова С.П.* Аудит: Учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ», 2009.
- 2 Сайт журнала «Аудиторские ведомости» .
- 3 *Скляр, И.Ю.* Управленческий аудит: учебное пособие по направлению 080100.68 «Экономика» магистерская программа «Аудит и контроль бизнеса»/ И.Ю.Скляр, Т.Ю. Бездольная; СтГАУ. – Ставрополь, 2012.
- 4 *Шешукова Т.Г., М.А. Горолилов.* Аудит: теория и практика применения международных стандартов, 2005.

Собченко Н.В., Диланян К.В.

Ставропольский государственный аграрный университет

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

В данной статье обосновывается, что финансовый механизм включает в себя три крупных элемента – финансовое планирование, финансовое регулирование и финансовый контроль и использует для реализации своих задач определенный инструментарий, состоящий из видов, форм и методов организации финансовых отношений.

В любом обществе финансы используются государством для достижения определенных целей и задач. Именно финансовая политика играет значительную роль в осуществлении данных целей. Механизм финансовой политики является динамичным способом управления финансами. В зависимости от изменения внешней и внутренней среды он требует изменения своей структуры, совершенствования в целом или отдельных своих элементов, методов и инструментов.

Финансовая политика государства направлена на управление финансовыми ресурсами страны. Так как движение финансовых ресурсов и доходов носит двусторонний характер, можно выделить механизм формирования финансовых ресурсов и механизм их использования. Цель механизма формирования финансовых ресурсов заключается в полноценном финансовом обеспечении органов публичной власти и хозяйствующих субъектов. В свою очередь механизмы использования финансовых ресурсов направлены на результативное и эффективное их расходование [1].

В научной литературе существуют различные точки зрения по поводу структуры элементов финансового механизма.

Так, В. В. Глущенко и В. Н. Чехунов выделяют следующие элементы финансового механизма:

- финансовое планирование и прогнозирование;
- финансовые показатели, нормативы и лимиты;
- управление финансами;
- финансовые рычаги и стимулы;
- финансовый контроль [2].

Финансовый механизм призван регулировать финансовые отношения, которые имеют многосторонний характер. Виды, формы и методы организации финансовых отношений регулируют лишь конкретную сторону финансовых отношений и изменяются в зависимости от того, в рамках какого элемента механизма управления они используются, выступая своеобразным инструментарием конкретного элемента.

С точки зрения С. В. Барулина, финансовый механизм включает в себя три элемента – финансовое планирование, финансовое регулирование и финансовый контроль [3].

Государственное финансовое планирование реализуется, прежде всего, в показателях системы бюджетов органов государственной власти и местного самоуправления, а также внебюджетных фондов. Основными финансовыми планами органов государственной власти и местного самоуправления являются бюджеты соответствующих уровней, бюджеты внебюджетных фондов, сводный финансовый баланс страны и среднесрочные финансовые планы.

Финансовое планирование как элемент финансового механизма – это целенаправленная деятельность субъектов управления финансами по определению показателей формирования и использования государственных финансовых ресурсов, составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению финансовых планов.

Следующим элементом механизма финансовой политики является финансовое регулирование, которое играет особую роль в реализации финансовой стратегии Правительства. В общем виде финансовое регулирование представляет собой целенаправленное воздействие органов публичной власти и управления на процесс общественного воспроизводства или их вмешательство в экономику [4].

Финансовое регулирование является ключевым элементом в механизме государственной финансовой политики. Посредством такого регулирования государство обеспечивает реализацию концепции развития страны, достижения запланированных макроэкономических параметров и выполнения своих задач и функций.

Важнейшим элементом финансового механизма является финансовый контроль. Финансовый контроль берет свое начало из контрольной функции финансов. Данный элемент финансового механизма неразрывно связан с финансовым планированием и регулированием, так как предусматривает, с одной стороны, проверку выполнения финансовых планов и мер финансового регулирования, а с другой стороны, результаты финансового контроля используются государством при дальнейшем планировании и регулировании системы финансов.

Государственный финансовый контроль представляет собой систему институтов, инструментов и объектов по проверке законности и целесообразности действий в сфере образования, распределения и использования денежных фондов государства и местного самоуправления [5].

Целью финансового контроля является своевременное выявление отклонений от запланированных макроэкономических показателей финансовых планов и финансовой

политики, выявление финансовых правонарушений и принятие мер по их устранению, предотвращению и недопущению.

Таким образом, механизм финансовой политики состоит из трех элементов: финансового планирования, финансового регулирования и финансового контроля. Вместе они составляют единое целое, причем системная связь усиливает их взаимодействие. Данное обстоятельство обуславливает необходимость регулярного согласования конкретных форм и методов функционирования элементов финансового механизма, что является залогом его эффективности.

Список литературы:

- 1 *Бабич А.М., Павлова Л.Н.* Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 2011. — 687 с.
- 2 *Барулин С. В.* Финансы / С. В. Барулин. – М. : КнОРУС, 2010. – 468 с.
- 3 *Глуценко В. В.* Финансы : учеб.пособие / В. В. Глуценко, В. Н. Чехунов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.ua-ru.net/content/5549.html>
- 4 Государственные и муниципальные финансы: учебник. – Изд. 2-е, доп. и перераб. / Под ред. И. Д. Мацкуляка. – М. : Изд-во РАГС, 2011. – 640 с.
- 5 *Миляков Н. В.* Финансы: Учебник для вузов. 2-ое изд. М. : ИНФРА-М, 2011. – 543 с.

Соловых Н.Н., к.э.н., профессор

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

ДОЛГОСРОЧНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: ОРИЕНТАЦИЯ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАДИЦИИ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНТЕРЕСЫ

В статье рассматриваются особенности трансформаций в российской экономике, негативные моменты выбранной модели рыночной экономики, обосновывается необходимость дальнейшего развития функций государства.

Особенности трансформаций в российской экономике в условиях глобализации воспроизводственных процессов определяются с позиций двунаправленности преобразований: во-первых, страна вовлекается в общемировой процесс перехода к новой структуре воспроизводственных отношений; во-вторых, формируется внутренняя постиндустриальная система социально-экономических отношений, т.е. одновременно происходят внутрисистемная и межсистемная трансформации. Эти две важнейшие особенности долгосрочного социально-экономического развития позволяют говорить о смене модели экономического развития и оказывают огромное влияние на содержание, формы и методы государственного вмешательства в экономику. Если рассматривать модернизацию России как решение исторической задачи продвижения России в число развитых стран, определяющих мировое экономическое развитие, то такая модернизация неосуществима без эффективного участия государства в экономике.

Ключевой проблемой современной России является выработка эффективной (в экономическом, социальном отношениях) формулы собственности – соотношения государственной, коллективной (в ее различных формах, включая коллективную частную) и классической частной собственности. В 21 веке доля государственной собственности в развитых странах выросла примерно в пять раз и составляет во Франции и Германии – 42-47%, Дании и Голландии – около 50%, Швеции, Австрии и Швейцарии – 60-65%. Доля государственной собственности в России – на уровне колоний. При этом приватизация осуществляется и далее.

Экономическая политика государства – только тогда признанная и долговременная стратегия, когда она формируется в соответствии с интересами общества в целом. Экономическая политика государства и роль государства только тогда эффективны, когда они авторитетны, когда их социальной опорой является общество, а не интересы

лишь отдельной части представителей крупного частного бизнеса. Авторитетное государство – сильное и компетентное государство, государство, повышающее свою роль и влияние не только на общественно-политическую, но и экономическую жизнь. Отсюда необходимость остановить процесс несправедливого присвоения национального богатства страны, расширить государственную собственность на основе и в интересах всего общества. Для восстановления инвестиционной способности экономики государственная (общенародная) форма собственности в структуре различных форм собственности страны должна занимать не менее 55-60%. А это возможно только в результате национализации ведущих отраслей промышленности, изъятия их из сферы частного сектора. Причем те сферы экономики, которые в определяющей мере влияют на благосостояние всего общества и определяют поступательное социально-экономическое развитие – должны стать исключительно государственными. К примеру, новые индустриальные страны добились успехов главным образом благодаря активной государственной промышленной политике (Китай, Вьетнам).

Не оправдало себя утверждение о том, что рыночной системе свойственны только экономические (косвенные) методы управления. Набор эффективных методов и форм управления экономическим развитием на самом деле достаточно широк. Гораздо эффективнее и полнее современные организационные технологии, а также административные методы. Подавляющее число «поломок» существующего экономического механизма вообще неустранимо без четкого и жесткого администрирования.

Глобализация на фоне постиндустриальной стадии роста, обуславливая чрезвычайное повышение требований к конкурентоспособности экономики страны, порождает новые проблемы, решение которых невозможно без совершенствования методов государственного вмешательства с сохранением и дальнейшим развитием функций государства: проблемы регулирования иммиграции, нелегального притока наркотиков, роста экономической преступности. Усиливается потребность в контроле над финансовой сферой в целях смягчения воздействия на нее мировых финансовых кризисов.

В мировой кризис нашу страну ввергла нынешняя экономическая система. В Китае покупательная способность юаня и экономическая система автономны, по существу, не зависят от доллара, развитие происходит на основе самостоятельных циклов воспроизводственного процесса, безраздельно господствует промышленный капитал, развернута широкая неоиндустриализация. Господство промышленного капитала надежно, планомерно-системным образом ограждено от засилья фиктивного капитала, чего не смогли добиться другие страны. Благодаря этому Китай с его огромным индустриальным экспортом оказался вне кризиса долларизации и продолжает развиваться по восходящему пути.

К фактору накопления человеческого капитала многие исследователи относят определенную степень равенства в распределении доходов. С учетом этого, для страны крайне необходим переход к более справедливому механизму распределительных отношений, отказ от плоской шкалы налогообложения доходов физических лиц, переход к нормальной для демократических государств прогрессивной шкале.

На фоне реалий внешней и внутренней среды ситуация в России может быть изменена при формировании государства нового типа, способного адекватно и компетентно реагировать на брошенные вызовы, разрабатывать и реализовывать политику новой индустриализации на основе модернизации как в целях внутреннего развития страны, так и обеспечения конкурентоспособности в условиях глобализации. К аномальным проявлениям системного устройства относятся: деформации при формировании отношений собственности; разрыв между производственной и финансовой сферами; устойчивое превышение процентной ставки уровня эффективности применения капитала в производстве; высокий уровень криминализации хозяйственной деятельности,

использование налоговой системы, сдерживающей экономический рост и усиливающей уровень социальной дифференциации населения; ориентация экономики на сырьевой экспорт. Статистика показывает несоответствие перераспределения валового внутреннего продукта по факторам его создания. Неудовлетворенность реформами объясняется, прежде всего, отчуждением гражданского общества от преобразований.

Глобализация на фоне постиндустриальной стадии роста, обуславливая чрезвычайное повышение требований к конкурентоспособности экономики страны, порождает новые проблемы, решение которых невозможно без совершенствования методов государственного вмешательства с сохранением и дальнейшим развитием функций государства.

Углубленный анализ состояния дел в экономике страны, который проведен Президентом России, выявил необходимость «перехода к принципиально новому качеству жизни российского общества» на основе внутренних факторов экономического роста, как приоритетных. Социально-экономическая политика Правительства Российской Федерации на период до 2020 года будет определяться на основе приоритетов, сформулированных в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», которые позволят стране уже в ближайшие годы совершить переход к экономике нового типа, инновационной, социально-ориентированной, конкурентоспособной на пространстве мировой экономики, провести масштабную модернизацию социальной сферы на федеральном и региональном уровнях.

Прогноз сценария инновационного социально-экономического развития России, опирающегося на использование конкурентных преимуществ российской экономики, поразителен: российская экономика будет развиваться быстрее мировой, и ее доля повысится с 3,8% в 2010 году до 4% в 2020 году и до 4,3% мирового ВВП к 2030 году (по размеру экономики Россия переместится с 6-го места в 2011 году на 5-ое место в 2014 году, обогнав Германию). Среднедушевой ВВП России к 2030 году составит 44,4 тыс. долларов и приблизится к уровню благосостояния Еврзоны – 44,7 тыс. долларов. Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата на одного работника повысится с 690 долл. США до 1476 в 2020 году и 3118 в 2030 году. Доля среднего класса повысится с 22% в 2010 году до 37% в 2020 и 48% в 2030 году. Возрастут расходы на образование до 6,0 и 6,5% ВВП (в 2010 году – 5,2% ВВП). Расходы на науку возрастут с 1,2% ВВП в 2010 году до 2,5% ВВП в 2030 году (что сопоставимо с параметрами развитых стран).

Реализация инновационного сценария позволит значительно сократить разрыв с развитыми странами по уровню благосостояния российских граждан и повысить статус России в мировой экономике. Россия укрепит свои позиции как одного из лидеров научно-технологического и образовательного развития в мире.

Стариннов С.А.

Саратовский государственный социально-экономический университет

АУТСОРСИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ

В СТАТЬЕ РАССМАТРИВАЕТСЯ АУТСОРСИНГ, КАК МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ. ИССЛЕДУЮТСЯ ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ КОМПАНИЯ ПРИБЕГАЕТ К АУТСОРТИНГУ, ОТРАЖЕНЫ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ МОМЕНТЫ ИТ-АУТСОРСИНГА

В условиях всемирного экономического кризиса большую популярность набирают методы борьбы с кризисом. Антикризисные менеджеры предлагают различные спо-

собы преодоления проблемы. Одной из эффективных мер, есть оптимизация расходов путем снижения себестоимости товара или услуги.

Одним из мощных источников оптимизации расходов является анализ хозяйственной деятельности организации с целью высвобождения дополнительных ресурсов и повышение конкурентоспособности на рынке путем передачи сторонней организации целиком или частично управления одним или несколькими бизнес-процессами. Основным моментом для реализации антикризисной политики предприятия является внедрение новых форм ведения бизнеса, одной из которых и выступает аутсорсинг.

Аутсорсинг – это форма взаимоотношений двух или более компаний, определенная письменным соглашением (контрактом), при которой, организация (клиент) получает новые возможности, оптимизирует свою деятельность, высвобождает ресурсы, повышает конкурентоспособность на рынке путем передачи аутсорсеру целиком или частично управления одним или несколькими бизнес-процессами. Основной целью применения аутсорсинга во многих компаниях является необходимость сосредоточения на более важных направлениях и функциях своей деятельности. Организация тем самым стремится передать второстепенные функции другим компаниям, профессионально занимающимся этим видом деятельности, получая доступ к новейшим технологиям без особых инвестиционных затрат и дополнительных разработок. Практическая новизна аутсорсинга – включение работы рыночных механизмов для обеспечения высокого качества непрофильных функций, обеспечивающих жизнедеятельность всей организации.

Основными преимуществами аутсорсинга в промышленности являются: выполнение сторонней организацией одного конкретного вида работ; наличие профессиональных кадров узкой специализации; доступ к необходимым ресурсам; снижение себестоимости той части продукции, которая передана на аутсорсинг; повышение качества производимого продукта; высвобождение части трудовых ресурсов и возможность использования их в другом направлении; использование новейших технологий; отсутствие затрат, связанных с обслуживанием и ремонтом оборудования; возможность использования нестандартных решений при производстве.

Безусловно, прибегая к аутсорсингу, предприятия предварительно разрабатывают алгоритм поэтапной оценки эффективности использования сторонних организаций, в которых поэтапно изложены критерии оценки эффективности аутсорсинга. Также для обеспечения эффективного сотрудничества с компаниями-исполнителями необходимо качественное управление рисками в процессе отбора и перехода на стороннее обслуживание.

В наиболее распространенных на сегодняшний день методиках экономическое обоснование аутсорсинга сводится к сравнительной оценке затрат на производство продукции (услуг) собственными силами по отношению к затратам на приобретение их у сторонних предприятий.

В настоящий момент в практике российских предприятий чаще всего используются следующие методики по переходу на аутсорсинг, разработанные специалистами в разных областях бизнеса:

1. Модель, разработанная КИА-центром;
2. Методика Департамента управленческого и финансового консалтинга ООО «Логистика бизнеса»;
3. Методика перехода на аутсорсинг Дж.Бр.Хейвуда;
4. Матрица BCG;
5. Модель "PriceWaterhouseCoopers";
6. Матрица аутсорсинга Д.Хлебникова;

К сожалению, ни одна методика не обладает всеми необходимыми инструментами для грамотного выявления непрофильных бизнес-процессов в организации. Подводя

итог сравнительного анализа различных методик, стоит сказать, что предприятия боятся попасть в зависимость от внешних поставщиков услуг, так как они являются не подконтрольными структурами. Через аутсорсеров возможна утечка информации о секретных особенностях производимой продукции, знаний и планов к конкурентным организациям. Отсюда под угрозу попадает конкурентоспособность. Это является основным препятствием многих фирм к использованию аутсорсинговых возможностей с целью выведения из бизнеса второстепенных задач и повышения своей конкурентоспособности на рынке.

Несмотря на вышеперечисленные недостатки, аутсорсинг является наиболее эффективным методом в построении цепочки создания стоимости продукта при условии, что на каждом этапе он был обеспечен самыми высоко технологическими методами его создания. Сегодня, разработанные технологии в области аутсорсинга, позволяют использовать его практически во всех областях. Важной особенностью этого вида взаимодействия является то, что с его помощью компания может сосредоточиться на главном направлении своего бизнеса, повысить общую эффективность всей своей деятельности, провести реорганизацию предприятия и снизить издержки.

Стариннов С.А.

Саратовский государственный социально-экономический университет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА В РАМКАХ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

РАССМОТРЕН АУТСОРСИНГ – ИНСТРУМЕНТ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ ОПТИМИЗИРОВАТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ. ВЫДЕЛЕНА И ОХАРАКТЕРИЗОВАНА ОСНОВНАЯ ЭТАПЫ ПЕРЕДАЧИ ПРОЦЕССА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В АУТСОРСИНГ.

Системное управление качеством на сегодняшний день является основным способом создания конкурентоспособной продукции. Полное удовлетворение спроса потребителей зависит от эффективности работы системы. Качественный товар – соответствующий установленным стандартам, способный наилучшим образом удовлетворять потребности людей. Одним из самых эффективных инструментов реализации вышеизложенного является система менеджмента качества (СМК) организации. Обобщая различные определения, можно сказать, что система менеджмента качества организации – это система, созданная в организации для постоянного формирования политики и целей в области качества, а также для достижения этих целей. Развитие СМК считается настолько важным, что оно стало частью общего стратегического планирования деятельности организации. При разработке стратегии устанавливаются конкретные цели и сроки их выполнения. Однако программы развития СМК индивидуальны для каждой частной организации.

С выходом международных стандартов ISO 9001 версии 2008, в которых изложены требования и рекомендации, связанные с аутсорсингом, интерес к нему резко возрос. Согласно пункту 4.1 ГОСТ Р ИСО 9001-2008, если предприятие принимает решение, что какие-либо процессы, влияющие на соответствие продукции предъявляемым требованиям, могут быть выполнены внешними организациями, то предприятие должно обеспечить управление такими процессами. Тип и объем управления должны быть определены в рамках системы менеджмента качества.

Процесс аутсорсинга – это процесс, который организация идентифицировала как необходимый для своей системы менеджмента качества, но для осуществления которого она выбрала внешнюю сторону.

Таким образом, если какой-либо процесс, связанный с выполнением требований заказчика, передан внешним организациям, организация должна обеспечить управляемые условия, необходимые для гарантированного выполнения требований потребителя.

Управление процессами аутсорсинга в системе менеджмента качества (СМК) является новым направлением для изучения и разработки. Этим и объясняется малое количество имеющейся специализированной литературы по менеджменту качества, касающейся данного вопроса. В настоящей статье предлагается методологический подход к управлению процессом аутсорсинга в СМК. Алгоритм реализации требований к такому процессу основывается на этапах обычного аутсорсинг-проекта: подготовка и разработка аутсорсинг-проекта, заключение соглашения (контракта) об аутсорсинге и его выполнение, т.е. конкретная деятельность партнеров по реализации аутсорсинг-проекта. Заключительным этапом процесса аутсорсинга является обязательный элемент современного менеджмента – оценка эффективности функционирования бизнес-системы и качества управления.

Внедрение аутсорсинга, как комплексного решения в области повышения результативности процессов системы менеджмента качества организации, требует тщательной проработки и подготовки. Отдельные этапы могут иметь различную продолжительность, в зависимости от развития рынка и отрасли, актуальности проблемы делегирования процесса, стратегических и оперативных целей организации и возможности их достижения при использовании аутсорсинга. Как показывает практика, внедрение аутсорсинга в систему менеджмента качества организации позволяет добиться постоянного улучшения ее деятельности с учетом потребностей всех заинтересованных сторон: организация-заказчик использует недостающие ресурсы, современные технологии, что дает возможность достичь конкурентных преимуществ; аутсорсер-исполнитель получает необходимые условия для развития и совершенствования основной деятельности; потребитель имеет возможность купить продукцию или услугу высокого качества по доступной цене.

Опыт удачного внедрения аутсорсинга в систему менеджмента качества нельзя слепо переносить с одной организации на другую. Необходимо учитывать отличия в уровне развития экономики, законодательной базы и способах ведения бизнеса, характерные разным странам. Тем не менее, изучая пример других организаций, можно получить представление о передаче процесса в аутсорсинг и результатах принятых решений, а зачастую и найти общие пути развития. Такой опыт явно будет полезен организациям, стремящимся улучшить позиции в своем целевом сегменте или желающим выйти на мировой рынок. Ведь применение такого эффективного инструмента менеджмента, как аутсорсинг, позволяет получить значительные преимущества в условиях жесткой конкуренции современной экономики.

Становится очевидным, что для успешного развития экономики организациям и всем уровням государственного и общественного управления следует принять новый «образ мышления в области качества». Проблемы качества все актуальней, а обеспечение качества – одна из сложнейших задач.

*Стародуб К.А., кандидат педагогических наук, доцент
филиал РГСУ в г. Анапе*

ФАКТОРЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА-КУРОРТА АНАПА

Влияние, изучение и оценка туристских ресурсов выступает необходимым первоначальным условием планирования развития туризма в регионе и формирования регионального туристского продукта.

Несмотря на то, что как современный город, Анапа относительно молода, тем не менее территория, на которой расположена Анапа, была заселена ещё в глубокой древности. Первый санаторий в Анапе был открыт в 1898 году, а вскоре – первая грязелечебница. По своим природным условиям курорт Анапа начал специализироваться на

лечении заболеваний органов движения. В 1910 году здесь открывается климатический ортопедический институт.

Среди природных лечебных факторов курорта Анапа важнейшими являются Черное море и знаменитые анапские пляжи. Песок анапских пляжей состоит из кварца и полевых шпатов, принесенных к Черному морю с верховьев реки Кубань.

Кроме Центрального пляжа, расположенного в центре города, все пляжи обрамлены дюнами, высота которых иногда достигает 15 метров. Дюны создают в зоне пляжей своеобразный экзотический рельеф.

Потрясающая природа этого курорта и исключительные климатические условия притягивают сюда ежегодно большое количество туристов не только с целью лечения, но и с целью комфортного отдыха.

По числу солнечных дней Анапа занимает одно из первых мест среди курортов нашей страны. Купальный сезон здесь продолжается с мая по октябрь.

Анапа сегодня – это:

- 40 км лучших в Европе песчаных пляжей;
- 10 км галечных пляжей;
- тысячи гектаров виноградников;
- уникальные памятники античной культуры с 5 века до н.э., до 3 века н.э.;
- действующий дельфинарий и морские прогулки;
- ценнейшие лечебные сероводородные грязи;
- сопочные грязи Таманских вулканов;
- 4 типа подземных целебных вод для лечебного и столового питья;
- сероводородные, йодные, бромные высокоминерализованные воды и рассола для ванн;
- лечебный предгорно-степной средиземноморского типа климат;
- лечение виноградом(ампелотерапия) и вином(энотерапия);
- самая современная медицинская диагностика;
- 176 лечебных и оздоровительных учреждений

Высокий потенциал туристских ресурсов Анапского района также обуславливают современные и прогнозируемые особенности туристского спроса:

- рост значимости состояния окружающей среды при выборе региона отдыха;
- тяготение к отдыху в зонах нетронутого ландшафта,
- совмещение оздоровления с другими видами деятельности;
- тенденция к более активному, интенсивному проведению отдыха,
- все большая потребность и предпочтение лечения и профилактики с помощью природных ресурсов, в частности климата и моря.

Понимание необходимости устойчивого развития туризма требует учета долгосрочных интересов и ограничивает масштабы туризма таким образом, чтобы они не превосходили возможности принимающей дестинации, сохраняя ее для туристов будущих поколений.

Анапа имеет статус курорта Федерального и краевого значения. Это указывает на то, что анапская дестинация обладает уникальными природными лечебными ресурсами, а также развитой инфраструктурой для качественного жизнеобеспечения и обслуживания туристов.

Кроме того, в недавно утвержденной федеральной целевой программе «Юг России» Анапа была отмечена как один из наиболее привлекательных курортов для рекреантов.

Существенное влияние на значимость Анапы в системе курортов и туристских центров Черноморского побережья оказывает краевая политика по продвижению тури-

стского продукта и рекламе Краснодарского края как культурного и фестивального центра.

В настоящее время весьма актуален вопрос о повышении культурного уровня наших курортов и развития их как центров культурной жизни, сохраняющих свою самобытность, как залога их конкурентоспособности на отечественном и мировом туристском рынке. Поэтому одним из основных аспектов развития курорта Анапа является превращение его в культурно-досуговый оздоровительный центр с одним из приоритетных направлений развития как центра молодежного туризма и отдыха, которое актуализируется социальным заказом и спросом на качественные услуги досуга современной молодежи.

В структуре рекреантов Анапы в последние годы молодежь занимает почти половину их общей совокупности (до 18 лет – 20%, от 18 до 30 лет – 30%).

В результате статистического анализа и аналитической обработки всех документов администрации г. Анапы за 1997-2000 гг., сделан вывод о том, что туризм на курорте Анапа развивается стабильно и устойчиво. Из года в год увеличивается показатель прибытий в том числе, по наблюдениям, и из молодежного сегмента (от 14 до 30 лет).

Значительно расширена и усовершенствована муниципальная нормативная база, направленная на создание благоприятных условий для деятельности в сфере туризма и комплексной реализации молодежной политики на курорте, перспектив их развития.

Бурное строительство частного сектора объектов размещения, общей инфраструктуры курорта, аттракционов и других развлекательных объектов создает благоприятные условия для полноценного обслуживания молодежного сегмента, так как именно его в большей степени привлекают эти новые объекты курорта.

Туристско-рекреационная сфера составляет основу экономики Анапского региона и является основной прибыльной отраслью курорта. С экономической точки зрения туризм – особый вид потребления материальных и духовных благ, услуг и товаров, который выделяется в отдельную отрасль хозяйства. Отсюда следует, что развитие туризма региона зависит от наличия этих самых благ и условий их потребления. Одной из важнейших основ развития туризма региона можно справедливо считать его рекреационный и культурно-досуговый потенциал.

В формировании привлекательности дестинации для молодежного сегмента следует придерживаться политики благоприятного имиджа курорта, а также доступности, привлекательности и качества досуговых программ. Однако необходимо понимать взаимосвязь организации этой деятельности с доступностью и качеством всей инфраструктуры курорта, поэтому справедливо здесь говорить о комплексном развитии курорта.

Современные проблемы курорта и перспективы его развития также делают актуальным создание на нем предприятий сферы анимации и досуга.

Сударикова И.А., к.э.н., доцент

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им Г.В. Плеханова»

ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕХОДА СТРАХОВОГО СЕКТОРА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассматриваются проблемы перехода и преимущества использования финансовой отчетности, подготовленной по международным стандартам, для анализа финансового состояния страховых организаций.

Несмотря на то, что в последние годы правила составления отчетности страховщиков по российским стандартам значительно сблизились с принципами составления отчетности по МСФО, бухгалтерская отчетность, подготовленная в соответствии с рос-

сийскими правилами, не позволяла клиентам, регулятору и потенциальным инвесторам составить объективное мнение о финансовом положении и рыночной стоимости чистых активов страховой компании на отчетную дату, правильно оценить надежность и стабильность страховой компании. В этой связи принятие законодательной нормы о представлении страховщиками финансовой отчетности, составленной в соответствии с международными стандартами (МСФО), является очень своевременным.

Банковский сектор России использовал стандарты МСФО с 2005 года, а спустя 8 лет очередь дошла до страховщиков. Все страховые организации (в том числе страховые медицинские организации, осуществляющие деятельность исключительно в сфере ОМС), вне зависимости от наличия или отсутствия у них дочерних и (или) зависимых обществ, должны были не позднее 30 апреля 2013 года представить годовую консолидированную финансовую отчетность за 2012 год, составленную в соответствии с МСФО. При этом регулирование страхового рынка продолжается по российским стандартам отчетности, так как: международные стандарты не предназначены для надзорных целей.

Следует отметить, что ряд российских страховщиков и ранее составляли отчетность по МСФО: Альянс – с 1999 г., Ингосстрах – с 2000 г., СОГАЗ – с 2001 г., Росгосстрах и РРФ Страхование жизни – с 2002 г., Энергогарант и Согласие – с 2005 г., Уралсиб – с 2007 г., Транснефть – с 2010 года. В 2012 году отчетность по МСФО представили в ФСФР все страховщики, входящие в Топ-30. Необходимость составления отчетности параллельно по РСБУ и МСФО в этих компаниях была продиктована потребностями реальных и потенциальных акционеров, инвесторов, корпоративных клиентов, перестраховщиков и т.д.

Основной принцип МСФО – substance over form (сущность выше формы). В РСБУ также присутствует этот принцип, но в МСФО он более жестко регламентирован. Основным принципом РСБУ является учет по форме, налоговый принцип. В МСФО не только описаны принципы учета операций, но и имеется существенный набор требований к раскрытию дополнительной информации. Это полезнее, чем основные четыре формы РСБУ: баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении капитала, отчет о движении денежных средств.

МСФО четче отражает активы и обязательства компании, связанные со страховой и общей деятельностью. В части активов МСФО базируется на концепции контроля, РСБУ – на концепции собственности. РСБУ пока позволяет оценивать обязательства (в частности, страховые резервы) в соответствии со строго предписанными методиками, что содержит риск формального подхода, который может привести к искажениям. Опасность формального подхода существует и при оценке активов, например, дебиторской задолженности. В отчетности же по МСФО страховые обязательства не рассчитываются, а оцениваются. Прежде всего, это относится к резервам убытков. Поэтому основное отличие МСФО от РСБУ – в гораздо большей свободе выбора методов оценки. Как правило, используются статистические актуарные методы, но сам специалист может при формировании конкретных оценок выбирать метод, сегмент бизнеса, статистическую информацию и т. д. Единственным критерием выбора метода является его адекватность – точность прогноза будущих выплат. Кроме того, в МСФО применяются различные подходы к оценке стоимости активов и обязательств (справедливая стоимость, амортизированная стоимость, стоимость приобретения). В РСБУ отсутствуют модели и принципы оценки справедливой стоимости, о ней лишь частично упоминается в некоторых российских правилах бухучета.

Таким образом, переход страхового рынка на международные стандарты финансовой отчетности, основное преимущество которых заключается в прозрачности, от-

крытости, полноте и достоверности финансовой информации, обеспечит более реальную картину по активам, обязательствам, рентабельности отдельных видов страхования, даст реальное понимание финансового состояния и позволит адекватно оценить стоимость бизнеса страховщиков. Именно поэтому некоторые игроки страхового рынка крайне негативно отнеслись к новациям, так как не желали раскрывать свое реальное финансовое состояние, ведь теперь их активы будут оценены по реальной рыночной стоимости, возрастут затраты, придется формировать дополнительные резервы, ухудшится финансовый результат и платежеспособность.

Положительные эффекты роста прозрачности каждой конкретной компании и всего рынка в целом будут выражаться в повышении доверия со стороны потенциальных инвесторов и клиентов, укреплении сотрудничества российских страховщиков с международным страховым рынком, и, следовательно, в развитии национальной страховой системы.

На начало 2013 года в России функционировало около 440 страховщиков. С точки зрения наличия опыта в составлении отчетности по МСФО и трудностей исполнения поставленной регулятором задачи все эти страховые компании можно разделить на три группы: 1) компании, имевшие до 2013 года опыт составления отчетности по МСФО; 2) дочерние компании зарубежных и российских страховщиков, имевшие опыт в формировании пакетов данных для дальнейшей консолидации в отчетности материнской компании по МСФО; 3) компании, до 2013 года никогда не составлявшие отчетность по МСФО, и поэтому столкнувшиеся с наибольшими сложностями при внедрении новых принципов. Последней группе страховщиков предстояло перестроить отлаженные бизнес-процессы: модернизировать ИТ-обеспечение, разработать и внедрить новые постановления, затрагивающие деятельность различных подразделений (от актуариев до бухгалтеров), организовать сотрудничество с аудиторами. Для многих переход на МСФО – сложный и дорогостоящий процесс.

Наибольшие сложности возникли с оценкой страховых резервов в соответствии с МСФО, ведь для этого необходима статистика урегулирования убытков по розничным видам страхования минимум за пять лет, по корпоративным видам – за восемь-десять лет. Кроме того, крупным страховщикам предстояло соблюсти требование регулятора составлять консолидированную отчетность группы и индивидуальную отчетность каждого страховщика, входящего в нее, хотя сами стандарты этого не предусматривают. Это усложнило процесс подготовки, потребовало от страховых компаний привлечения дополнительных ресурсов и привело к увеличению расходов на аудит.

Внедрение нововведений неизбежно повлекло нарушения. По данным Службы Банка России по финансовым рынкам, 25 страховщиков получили штрафы и предписания за непредставление отчетности по МСФО. Кроме того, у 28 компаний были выявлены нарушения, например, отсутствие аудиторского заключения или представление аудиторского заключения компанией, не имеющей права проводить обязательный аудит.

Как и ожидалось, сопоставление наиболее важных показателей финансовой отчетности страховщиков выявило их сильные расхождения:

1) усредненный показатель комбинированного коэффициента убыточности по МСФО на 4,4 п.п. выше, чем по РСБУ (103,2 и 98,8% соответственно). При этом наиболее сильные расхождения – 10 процентных пунктов – выявлены у кэптивных компаний, специализирующиеся на ДМС и страховании имущества юридических лиц (100 и 90% соответственно);

2) усредненный показатель рентабельности собственного капитала по МСФО гораздо меньше аналогичного показателя по РСБУ (по крупнейшим страховщикам почти в 5 раз: 3,2 и 15,7% соответственно; по рынку в целом: 5,2% и 8,9%);

3) недостаточную капитализацию (превышение фактической маржи платежеспособности над нормативной менее чем на 30%) имеют не 5%, а 15% страховщиков⁴³.

Таким образом, реальное финансовое состояние гораздо хуже: выше риски и расходы, ниже эффективность деятельности страховщиков.

Размер собственных средств по РСБУ может завышаться по причине недорезервирования и неполного учета обесценения активов. Более низкая доходность по МСФО связана с более точной оценкой страховых премий и выплат, с необходимостью формировать резервы под обесценение активов, более точно оценивать страховые резервы и отражать прибыль (убытки) по аффилированным компаниям при консолидации отчетности. Просроченная дебиторская задолженность достигает в среднем 12%, тогда как по РСБУ всего лишь 8-9%. Большой разброс рентабельности у крупных компаний во многом связан как раз с более скромными финансовыми результатами их дочерних компаний, еще один фактор – помощь собственников, которая увеличивает финансовый результат по РСБУ, но не отражается в МСФО. Причем, у региональных компаний выявился противоположное соотношение: рентабельность собственных средств по РСБУ меньше, чем по МСФО, что можно объяснить их желанием уменьшить налогооблагаемую базу.

Следует отметить, что само по себе применение МСФО не исключает возможностей фальсификации отчетности, поэтому для успешной реализации всех указанных выше преимуществ и эффектов необходимо развитие сопутствующей применению международных стандартов отчетности инфраструктуры. В частности, речь идет о развитии рынка аудиторских услуг, включая актуарный аудит, повышении квалификации и опыта аудиторов, ужесточении их ответственности согласно международным стандартам. Сейчас наиболее престижно пользоваться аудиторскими услугами компаний «большой четверки» (PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, Deloitte, KPMG), но стоимость их услуг достаточно высока, а ресурсы ограничены. Очевидно, что такие аудиторские компании готовы работать далеко не с любым клиентом. С задачей актуарной оценки обязательств на основе статистики по убыткам за несколько лет справятся известные национальные аудиторские компании, но их – единицы. Большинство национальных аудиторов подобных расчетов никогда не проводили. В свою очередь, появление института ответственных актуариев позволило бы решить наиболее сложную задачу формирования отчетности страховщиков, заключающуюся в адекватной оценке страховых резервов. Повышать квалификацию в сфере МСФО и актуарных расчетов предстоит и работникам страхового надзора, чтобы обеспечить полноценный анализ поступившей отчетности и адекватное реагирование.

Очевидно, что нуждается в совершенствовании и законодательство по применению МСФО страховщиками. Следует учесть все выявленные недостатки практики повсеместного применения международных стандартов; учесть в полной мере специфику деятельности страховщиков, в частности, по нашему глубокому убеждению, следует освободить от составления такой отчетности страховые организации, работающие в сфере ОМС; проанализировать целесообразность предоставления отчетности по МСФО дочерними компаниями материнской структуры. Страховому сообществу придется пройти еще долгий путь для достижения высокого качества отчетности по МСФО и грамотного ее использования.

⁴³ Отчетность страховщиков по МСФО за 2012 год: суровая реальность. URL: http://raexpert.ru/researches/insurance/msfo_2012_itog/

Сыркина Я.В.

*Белгородский государственный технологический университет
им. В.Г. Шухова*

К ВОПРОСУ ОБ АДАПТАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ К ПОЛИТИКЕ ГОСУДАРСТВА

В современной социально-экономической политике России наблюдается тенденция к инновационному развитию, как сфер промышленности, так и общества. Сложившаяся обстановка зачастую идет вразрез с социальной миссией инвестиций, приводя политику и общество к непониманию. В этой связи необходимо совершенствование сложившейся программно-целевой политики для адаптации социальных инвестиций к российскому рынку.

В период глобальной социализации бизнеса, промышленности и государственных секторов экономики особое внимание уделяется внедрению социальных инвестиций. Во многих странах мира социальное инвестирование широко развито и уже устойчиво закрепились на торговых западноевропейских рынках. При этом в каждом высокоразвитом государстве сформировались свои отличительные методики и подходы по эффективному продвижению социального капитала.

Существующие методики социально-экономической «привязки» инвестиций сводятся к применению целевых и программно-целевых подходов внедрения специфических капиталовложений.

Современная экономика рассматривает программно-целевое планирование как социальное программирование инвестиционных ресурсов использование, которого охватывает все сферы народно ориентированных отраслей рынка. Социальное программирование это механизм отбора ресурсов на основе предполагаемых инвестиционных стратегий социального инвестирования, а так же критериев и форм использования ресурсной базы [4].

Приоритетность принятия решения остается за государственными структурами, выполнение поддерживается средствами местных и федеральных бюджетов, а направления развития обобщаются для всех уголков страны.

В рамках существующего законодательства и современных тенденций на инвестиционном рынке программно-целевые направления социальных вложений, в своем большинстве, устанавливают курс на инновации в человека, в экономику и в инновационное будущее России.

Считается модным и перспективным инвестировать в наукоемкие производства, развитие инновационных технологий, технопарков и наукоградов, тогда как во многих регионах страны попросту не хватает детских садов, школ, объектов здравоохранения, культуры и спорта, утрачиваются недвижимые памятники архитектуры.

Сложившаяся обстановка приводит к столкновению политики государства и общества, порождая необходимость пересмотра методических подходов к распределению общественных ресурсов страны и оценке инвестиционной приоритетности проектов (объектов), включаемых в федеральные и региональные целевые социальные программы.

На данный момент анализ рентабельности целевых проектов сводится к попыткам оценить максимальную эффективность от внедрения тех или иных социально-инвестиционных программ в рамках существующей глобальной общероссийской программы (системы). Применяемая инвестиционно-плановая концепция во многом предполагает аспекты программно-целевого проектирования, обеспечивая такое решение поставленных задач которое позволяет организовать управленческий функционал и вписаться [1] в перспективные и текущие планы общероссийской и региональной экономики. При этом учитывается ряд специфических факторов непосредственно влияю-

щих на показатель конечной народнохозяйственной эффективности. К ним относятся [5]: значимость, положительная мультипликативная эффективность, трансформация межотраслевых связей и необходимость государственной поддержки социальной программы.

Все же, существующего методического и расчетного инструментария недостаточно для оценки эффективности капиталовложений в социально ориентированные инвестиционные программы. Современные условия развития общества требуют многогранного подхода к решению проблем социального инвестирования [1].

По нашему мнению, в данной сфере экономических отношений необходима научная интеграция существующих методик и подходов экономической оценки социально-инвестиционных проектов в универсальный методический инструментарий социальной адаптации инвестиционных средств.

Характер вложений и их эффективность, прежде всего, должны оцениваться исходя из специфики социально ориентированной отрасли экономики участвующей «во внедрении» капитала. Следует делать ставку на уровень и динамику развития социального потенциала и социальной ответственности инвесторов. Необходимо учитывать не только позицию государства в целом, но и сложившуюся социально-экономическую обстановку в каждом отдельно взятом регионе страны.

Так, в последние несколько лет, рядом ученых ведутся разработки методик многомерной оценки приоритетности инвестиционных проектов, учитывающих не только степень и уровень экономической поддержки, но и фактически установленную необходимость решения социальных проблем в обществе. Данные методики во многом опираются на оценку зависимости между социальными показателями рассматриваемых проектов и значимо-зависимыми критериями эффективности целевых программ. Уже оценено влияние уровня доходов населения (пенсии, заработные платы, выплаты) на основные демографические показатели такие как: уровень предполагаемой продолжительности жизни, рождаемость и смертность, заболеваемость и др.[3].

Все это свидетельствует о том, что в научной экономической среде намечены и внедряются перспективные разработки по адаптации социальных инвестиций к российской экономике, которые должным образом должны поспособствовать, в ближайшем будущем, объективно анализировать направления социально-экономической политики территорий и формировать качественные стратегии развития регионов.

Наряду с пересмотрением методических подходов к распределению общественных ресурсов, одним из решений сложившейся проблемы социальных инвестиций я вижу привлечение дополнительных источников финансирования со стороны частного производственного сектора. Нужно увеличить заинтересованность бизнеса в социальных капиталовложениях, обеспечив благоприятные условия для рентабельности таких инвестиций.

Государственная поддержка таких направлений развития как: социальное предпринимательство, социально-корпоративная ответственность и «социальная миссия бизнеса» помогут увеличить долю инвестируемых средств в объекты общественного назначения до 17% от общего числа не производственного фонда предприятия [6], что в период формирования социализации экономики страны может стать хорошим трамплином для дальнейшего развития общественного сектора.

Список литературы:

- 1 *Абакумов Р.Г.* Методический инструментарий экономического обоснования выбора метода воспроизводства основных средств организации // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. — 2012. — № 3. — С. 45-50 (ВАК).
- 2 *Быковская Е.В.* Управление процессами реализации инвестиционных программ (региональный аспект). Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – С. 116.

- 3 Игнатъев В.М. Доходы и демографические показатели населения в регионах / Материалы международной экономической научная конференция «Экономика. Управление. Финансы». – Киев: Науч.-инф. издат. центр на базе Ассоциации студентов и преподавателей «Экономист», 2013. – с. 68-73.
- 4 Кузьмина Н.М., Осипова Е.А. Программно-целевое планирование как основной метод реализации национальных проектов // журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2009/ekon77.html>, 1.04.2014.
- 5 Сыркина Я.В. Проблемы и перспективы стратегии развития общественного сектора территории на современном этапе на примере Белгородской области // Сборник материалов XX Всероссийской научно-практ. Конференции « стратегия устойчивого развития регионов России» / Под. Общ. Ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. РИНЦ, ISBN. с. 41-44
- 6 Сыркина Я.В. Формирование социального потенциала компаний как перспективная форма взаимодействия государства и бизнеса / Материалы международной научно-практической конференции «Экономика, социология, философия, политика, право: направления развития, совершенствования, созидания». – Саратов: ИЦ «Наука», 2013. – с. 100-102.

Тимошкина Е.В., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Ижевская государственная сельскохозяйственная академия»

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РЕШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ЗАДАЧ

Современный рынок программных продуктов для решения финансово-экономических задач отличается большим разнообразием и предоставляет пользователю выбрать подходящую программу, исходя из финансовых возможностей организации и специфики хозяйственной деятельности.

При разработке информационных технологий в финансовом менеджменте необходимо, в первую очередь, выбрать соответствующее программное обеспечение.

Программные средства, используемые в качестве инструментария поддержки финансовых решений, можно разделить на следующие группы:

- 1) статистические и математические пакеты программ;
- 2) пакеты для решения задач технического анализа;
- 3) комплексные системы управления предприятиями;
- 4) табличные процессоры;
- 5) пакеты для решения задач фундаментального анализа;
- 6) системы искусственного интеллекта (ИИ).

Следует отметить, что такое деление весьма условно, так как одни программные средства могут сочетать в себе свойства и возможности одновременно нескольких выделенных групп, а другие могут быть ориентированными на решение лишь узких специализированных задач.

Примерами комплексных автоматизированных систем управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий являются такие известные в мире программные продукты, как БААН (BAAN, США), КЗ фирмы SAP (Германия), PLATINUM (США), SCALA (Швеция), MAN/MANX (США), Champion (США) и другие, а также ряд отечественных продуктов: «ОЛИМП» (Росэкспертиза, Россия), БОСС (АйТи, Россия), «ГАЛАКТИКА» (Галактика, Белоруссия) и др. [1].

Данные системы обладают похожими чертами и реализуют стандартные базовые функции управления хозяйственным объектом. Все они ориентированы на применение в вычислительных сетях, реализованы на базе архитектуры «клиент-сервер» и выполняют следующие функции: обработка информации в режиме реального времени не-

сколькими пользователями; дружественный графический интерфейс; интеграция с другими программными продуктами на уровне обмена данными.

Программное обеспечение данных систем включает специальные модули или подсистемы, обеспечивающие поддержку управления финансами предприятий.

Проанализируем некоторые из таких систем.

«Апельсин Финанс» – профессиональный аналитический инструмент для финансового анализа. Позволяет анализировать финансовые отчеты, формировать заключения о финансовом состоянии, кредитоспособности, надежности предприятий. Данный программный продукт включает в себя: методики коэффицентного, регламентируемого и интегрального анализа; отечественные разработки и комплексные решения зарубежных агентств [2].

Программа «Экономический анализ» – «Фин. Эк. Анализ 2009» – автоматизированная система комплексного финансово-экономического и управленческого анализа работы фирмы. Эта программа позволяет упростить финансовый анализ для организаций, сделать его оперативным и комплексным.

В программе экономического анализа выделены следующие блоки: регламентируемый анализ; составляющие экономического менеджмента; оценка управления; моделирование; анализ сравнительного аналитического равновесия, платежеспособности, рыночной (финансовой) стабильности, ликвидности равновесия, деловой активности, рентабельности; бальная оценка финансовой стабильности, кредитоспособности фирмы по методологии Сбербанка РФ; анализ состояния и воспроизводства главных средств, перемещения денежных средств; анализ производительности управления долями и промо-акциями; матричный анализ; финансовый анализ для арбитражного управляющего и иные [2].

«Ваш финансовый аналитик» – это система интеллектуального анализа финансового состояния организации по данным бухгалтерской отчетности. Главная особенность системы – полное исключение участия пользователя в аналитическом процессе. Данные вводятся и по результатам анализа формируется отчет. Основные возможности программы: программа не требует знаний финансового анализа; формируется целостный аналитический отчет; рассчитываются более 40 финансовых показателей, формирует законченный по форме и содержанию аналитический отчет с описанием полученных значений, их характеристикой и выводами. [4].

Функциональные возможности системы БОСС позволяют: вести управленческий и оперативный учет ресурсов предприятия; осуществлять финансовый анализ и планирование; координировать работу по выполнению договоров и ведению проектов; управлять движением материальных потоков и товарно-материальных запасов; создать единую систему информационно-защищенного документооборота и делопроизводства и т.д. [3].

Табличные процессоры, или электронные таблицы (ЭТ), имеют давнюю историю применения в сфере бизнеса. Разработки нового поколения, такие, как Excel (Microsoft Inc.), Quattro Pro (Corel Corp.), Lotus (Lotus Development Corp.), отличаются качественно новыми возможностями и уровнем функциональности, позволяющими рассматривать их как мощные системы поддержки принятия решений (decision support system). Выделим наиболее существенные функции табличных процессоров в области управления финансами: математический, статистический и графический анализа данных; прямой доступ к внешним базам данных; эффективное моделирование проблем вида «что будет, если»; поддержка средств мультимедиа; возможность разработки пользовательских программ на языке высокого уровня; развитый интерфейс с другими офисными пакетами; наличие инструментария для работы в сети Интернет и др.

Несмотря на то, что спектр программных продуктов пан решения задач фундаментального анализа достаточно широк, какого-либо универсального средства, способного удовлетворить хотя бы усредненные запросы специалистов, на сегодняшний день не существует. Такое положение обусловлено, прежде всего, исключительным разнообразием и сложностью возникающих задач.

Список литературы:

- 1 Программы для финансового анализа. Инвестиционное проектирование. Финансовое планирование. Прогнозирование. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://apelfin.narod.ru/soft/apelsin_finance.html
- 2 Финансовый анализ по данным отчетности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/finanaliz/features>
- 3 Босс. Кадровые системы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bosshr.ru/>
- 4 Финансовый директор. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fd.ru/rubricator/59>

Толыкин В.Е., канд. философ. наук, профессор

Кубанский государственный университет,

Пигарева Е.В. канд. философ. наук

Кубанский государственный аграрный университет

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА

В статье анализируется современная экологическая ситуация, основу которой составляет преодоление экологического кризиса, последствий серьёзного вреда, нанесённого широкомасштабным вторжением человека в биосферу.

Экология как наука ставит своей целью формирование экологического сознания и экологической культуры личности и общества. Впервые термин «экология» ввёл в 1866 г. известный немецкий учёный-биолог Эрнст Геккель. Он показал, что непосредственная среда обитания человека, равно как и всех других живых существ, его родной и единственный дом – это биосфера, сохранение которой является важнейшей задачей экологии как науки. Если признать, что мощь и современные масштабы культурно-преобразовательной деятельности человека – состоявшийся, неоспоримый факт и никакого «возврата к природе» не может быть, то в таком случае все усилия воли и разума человека необходимо направить на поиски наиболее оптимальных способов взаимодействия природы и культуры, на улучшение биологических и социальных усилий жизни человека и человеческих сообществ. Экологическое сознание, как и любой другой вид общественного сознания, складывается из двух уровней: психологического и идеологического. Психологический уровень формируется стихийно на основе непосредственного жизненного опыта людей и соотносится с их обыденными представлениями о том, что хорошо, полезно, а что плохо, вредно для окружающей природы. Очень хорошо об этой внутренней связи человека с природой писал известный русский учёный Г. Успенский. «Крестьянин шёл к земле тогда, когда она его звала, зов земли был постоянным, то более громким, то чуть слышным спокойным, в зависимости от времени года и очередности полевых работ. Крестьянин умел его слушать, и это слушание наполняло его жизнь заботами и радостями, будило в нём творческое начало, поддерживало интерес к жизни» [1, с. 185].

Уже с давних времён человек учился заботиться о земле-кормилице. О братьях наших меньших – животных, и не только прирученных, но и диких, ещё не умея строить ирригационных сооружений и не имея даже представлений о них, человек прорывал канавку, чтобы дать волю маленькому ручейку, журчащему среди лесных зарослей.

Жизненный опыт подсказывает человеку, что нельзя жечь степь, так как в полыхающем пламени гибнет всё живое, а обожжённая земля долго молит о пощаде. Рачительный хозяин никогда не будет причинять такого непоправимого зла природе. Так почему же в наше цивилизованное «умное» время осенью, после того, как собран урожай на российских, в том числе и на наших кубанских полях, полыхают эти зловещие факелы? – Потому что так намного дешевле. Быстрее целесообразнее с точки зрения непосредственной экономической пользы, выгоды, меркантильного расчёта. «После меня хоть потоп» – такова идеология тех, кто руководствуется потребительскими, а не нравственными целями и интересами в своём отношении к природе. Такая идеология – антипод философии и этике «благоговения перед жизнью», выдвинутой в своё время Швейцером, а несколько позднее группой учёных и общественных деятелей, составивших так называемый «Римский клуб», основанный в 1968 г. Основатель Римского клуба итальянец Аурелио Печчеи разработал концепцию «нового гуманизма человеческой революции», согласно которой, человек, являющийся духовным стержнем всего мирового культурного и цивилизованного процессов, должен осознать необходимость преодоления сложившегося экологического кризиса путём целенаправленного объединения государств в единое мировое сообщество. Участники клуба предложили различные варианты «экологической концепции человека», ориентированной на обеспечение условий для сбалансированного развития общества в его взаимодействии с природой и культурой.

Предчувствием глобальной экологической катастрофы проникнуто и творчество одного из наиболее активных членов Римского клуба испанского философа и культуролога Х. Ортега-и-Гассет, отмечавшего: «Тот мир, что окружает нового человека с колыбели, не только не побуждает человека к самообузданию, не только не ставит перед ним никаких запретов и ограничений, но, напротив, беспрестанно берedit аппетиты, которые в принципе могут расти бесконечно» [2, с. 318]. Свою теоретическую и практическую деятельность участники Римского клуба направили на исследование и обсуждение так называемых глобальных проблем современности, к числу которых были, прежде всего, отнесены экологические проблемы, выражающие различного рода противоречия между культурно-преобразовательной деятельностью человека в условиях техногенной цивилизации и системной живой природы. Решение этих проблем со всей необходимостью поставило перед современным обществом неотложную задачу целенаправленного формирования экологической культуры, определяемой как система ценностных ориентаций, направленных на бережное отношение к природе и на сохранение сложившегося в ней экологического равновесия.

Одним из важнейших ответвлений экологии как науки является социальная экология, рассматривающая различные аспекты взаимодействия природы, общества и культуры. Обращаясь к проблемам социальной экологии, следует отметить, что у истоков стоит замечательный русский учёный с мировым именем, автор более 500 научных и около 600 публицистических трудов Дмитрий Сергеевич Лихачёв. Именно он предложил разграничивать традиционную «биологическую» экологию и «экологию культуры». В вышедшем в 1985 г. объёмном сборнике статей под общим названием «Прошлое будущему» учёный пишет об особенности социальной памяти, сохраняющей в своих недрах всё лучшее, что создано многовековой культурой человечества. Духовная преемственность, составляющая, по мнению учёного, фундамент жизни человека и общества, является важнейшим и необходимым условием не только сохранения, но и улучшения генофонда человека.

А если, не дай Бог, в великой гордыне своей отречётся человек от вскормившей его природы и будет продолжать упиваться своим могуществом, что станет с природой? – Не погибнет ли и не превратится ли она в мёртвую, безжизненную пустыню? В таких случаях говорят о мести природы. Это неправильная постановка во-

проса. С ней нельзя согласиться. Природа неспособна к мести. Природа – мать, а мать не может, неспособна, мстить своему ребёнку, сколь бы неразумным или жестоким он ни был. Напротив, природа милостива. Она без ропота принимает в своё исстрадавшееся лоно и праведников, и закоренелых грешников, и тех, кто неустанно заботится о ней, и тех, кто сознательно или бессознательно, осмысленно или бездумно её разрушает.

Смерть природы, как и смерть любого живого организма, наступает тогда, когда иссякнут его жизненные силы, когда погружается он в беспросветную тьму беспамятства (неважно, идёт ли речь о генетической или социальной памяти, или о том и другом одновременно). Умрёт природа, а вслед за ней и вместе с ней уйдёт из жизни плоть от плоти её – человек, унося с собой все достижения созданной им культуры. А уж представить, что исчезнет культура, вообще невозможно. К прошлому нет возврата. И чтобы ни происходило сейчас, в современном мире с культурой, каким бы самым изощрённым формам насилия она ни подвергалась, каждый раз, словно мифическая птица Феникс, возрождается к новой жизни, к новому расцвету культура, неустанная в своём стремлении к согласию и гармонии с природой. И в этом неизменном, непреодолимом возрождении культуры великая, поистине неизмеримая роль человека, призванного осознать свой долг, свою святую обязанность по отношению к природе.

Список литературы:

- 1 Успенский Г. Поли. Собр.соч. Т. 8. М., 1957.
- 2 Ортега-и-Гассет Х. Эстетика. Философия культуры. М., 1991.

Трегулова И.П., к.э.н. доцент

Севастопольский филиал ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

ПРОЕКТ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ

В ЦЕЛЯХ СОЗДАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТУРФИРМЫ

Актуальность статьи в том, что для туристической отрасли Крыма в целом и туроператора в частности достаточно велика в силу того, что аспекты стратегического развития, рассматриваемые в работе характерны для большинства отечественных туристических предприятий.

План проекта мероприятий по стратегическому развитию состоит в определении сроков, бюджетов и ответственных лиц по каждой поставленной задаче. На основе стратегической карты (рис.1) построим систему сбалансированных показателей, которые направлены на достижения миссии и целей турфирмы в табл. 1

Таблица 1.

Система сбалансированных показателей турфирмы

Перспективы	Стремления	Показатели	Цели	Инициативы
Финансы	Рост объема продаж турпродукта	Прибыль; Коэффициент рентабельности продаж.	30% роста продаж	Стратегия развития турпродукта
Клиенты	Улучшить качество турпродукта	Количество жалоб клиентов (книга жалоб)	Привлечь новых клиентов.	Стратегия развития турпродукта, создание новых видов турпродукта

Перспективы	Стремления	Показатели	Цели	Инициативы
Внутренние бизнес-процессы	Ввести новые виды турпродукта, усовершенствованной организационной структуры. Обеспечить эффективное управление затратами.	Объем продаж. Цена путевки. Цена введенных турпродукта.	Создать конкурентное турфирма .	Стратегия развития турфирмы
Персонал	Информирование работников об ожиданиях, ответственности	Удовлетворенность клиентов (анкетирование), отзывы в Интернете	Увеличить количество позитивных отзывов клиентов	Стратегия развития турфирмы

Система сбалансированных показателей связала основные цели, показатели и стремления турфирмы в одно целое, что позволит сотрудникам четко понимать миссию и основную цель стратегического развития и стремиться к их достижению. Исходя из стратегических перспектив и поставленных стратегических задач по развитию турпродукта, представим план мероприятий в виде табл. 2.

Таблица 2.

План мероприятий по развитию турпродукта

Задача: реконструкция интернет-сайта турфирмы		
Действия	Ответственные лица	Сроки
Поиск интернет-дизайнера, выбор макета, обновление информации о предприятии, создание системы бронирования	Директор	Январь-Февраль 2015г
Выделение средств на оплату реконструкции сайта	Бухгалтер	Февраль 2015г
Введение в эксплуатацию сайта	Директор	Март 2015г.

Таким образом, был создан план по развитию турпродукта, что позволит предприятию развивать любой вид туризма, следуя своей основной миссии – обеспечить уровень сервиса хорошего качества в отношении целевых групп клиентов.

Следующим направлением развития является непосредственно само турфирма, задачи представлены в табл. 3.

Таблица 3.

План мероприятий по развитию турфирмы

Задача: совершенствование турфирмы		
Действия	Ответственные лица	Сроки
Внедрение новой организационной структуры турфирмы «Голубая лагуна»	Директор	Январь 2015г.
Создание клиентской базы, предоставление скидок	Менеджер	Февраль-Март 2015гг.
Проведение семинара по ознакомлению с обязанностями с сезонными работниками, основными целями и миссией, новыми турпродук-	Директор	Апрель-Май 2015г.

таами		
-------	--	--

План мероприятий по развитию турпродукта и направлениям развития турфирмы составлен согласно совершенствованной организационной структуры, разработанной автором.

По предложенным мероприятиям и рекомендациям оценим возможные факторы риска по 10-бальной шкале и степень их влияния на осуществления предложенных мероприятий в рамках стратегии развития турфирмы (табл.4).

Таблица 4.

Факторы риска	Факторы риска									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Политические										
Влияние государства					+					
Регулирование права собственности						+				
Распространение отрицательного отношения к частной собственности				+						
Изменение валютного курса							+			
Экономические										
Рост цен на энергоресурсы		+								
Наличие и стоимость рабочей силы					+					
Зависимость от доступа к источникам энергии							+			
Финансовые										
Регулирование цен									+	
Ставка налогообложения						+				
Уровень инфляции						+				
Наличие задолженности				+						
Возможность доступа на рынок стран ЕС										+
Стабильность национальной Валюты					+					

Общая сумма оценки рисков составила 71 балл, общее количество факторов риска – 13. Таким образом, средневзвешенный показатель степени риска составил 5,5. Это говорит о том, что степень влияния риска на стратегию развития турфирмы составила 5% и называется степенью малого риска.

Заключительным этапом разработки стратегии развития является расчет экономической эффективности от реализации предложенных мероприятий.

Экономическую эффективность стратегии определим путем измерения ее влияния на развитие выручки от реализации турпродукта. В полной мере определить экономический эффект стратегии в большинстве случаев не представляется возможным. Однако приблизительные подсчеты вполне оправдывают себя, так как позволяют сделать вывод о целесообразности стратегии развития, что подразумевает введение нового вида данной турфирмы. Наиболее точно установить эффект от предлагаемой стратегии,

можно лишь в том случае, если увеличение продажи турпродукта происходит немедленно после первых этапов выполнения стратегического плана.

Для того чтобы составить прогноз на 2015-2016 гг. необходимо выявить, в какой степени стратегия повлияла на рост выручки от продажи турпродукта. Дополнительная выручка после введения нового вида турпродукта определяется по формуле:

$$Вд = (Вс * Н * Д) / 100, \text{ где} \quad (1)$$

Вд — дополнительная выручка после введения нового турпродукта, руб.;

Вс — средневзвешенная выручка до введения турпродукта, руб.;

Н — надбавка к стоимости путевки после введения турпродукта, %;

Д — количество дней учета выручки (сезон).

Об экономической эффективности стратегии можно также судить по тому экономическому результату, который был достигнут от реализации основных задач стратегии. Он определяется соотношением между прибылью от дополнительного товарооборота и расходами на реализацию стратегических задач.

Для расчета экономического эффекта можно использовать формулу:

$$\mathcal{E} = Вд - Зр, \text{ где} \quad (3)$$

\mathcal{E} — экономический эффект после введения турпродукта, руб.;

Вд — дополнительная выручка после введения нового турпродукта, руб.;

Зр — расходы, руб.

В данном случае можно сопоставить полученный эффект от проведения стратегических мероприятий с затратами на их осуществление. Результаты такого соотношения могут выражаться в трех вариантах:

1. Эффект от реализации стратегического мероприятия равен затратам на его проведение.

2. Эффект от реализации стратегического мероприятия больше затрат (прибыльное).

3. Эффект — меньше затрат (убыточное).

Однако полученных данных еще недостаточно для сопоставления экономической эффективности затрат на проведение различных стратегических мероприятий. Более точно эффективность затрат от реализации стратегии характеризует рентабельность.

Чтобы оценить эффективность от стратегии за 3 года, аналогично необходимо рассчитать по вышеприведенным формулам прогнозные показатели на 2015 и 2016 гг. с учетом затрат на будущие периоды, результаты представим в табл. 5

Таблица 5.

Расчет прогнозных показателей эффективности стратегии на 2014-2016 гг.

Показатель	2014	2015	2016
Дополнительная выручка после введения новой турпродукта, руб.	241 452	362 178	603 630
Средневзвешенная выручка, руб./день	23 139,8	27767,8	34709,7
Прогнозируемая прибыль, руб.	2 656 052	3 018 230	3 621 860
Экономический эффект, руб.	- 202 548	314 778	594 830
Надбавка к стоимости путевки, %	15	20	25

Прогнозная прибыль на период 2014-2016 гг. рассчитывается следующим образом:

Для расчета общей эффективности стратегии используем формулу:

$$\mathcal{E}ф = (\mathcal{E} / Зр) * 100\%, \text{ где} \quad (4)$$

Эф — эффективность стратегии;
Э — эффект от проведения стратегии, грн;
Зр — затраты на проведение мероприятий стратегии, грн;

Таким образом, общая эффективность предлагаемой стратегии развития для турфирмы составит:

$$\text{Эф} = (707\,060 / 500\,200) * 100\% = 141,3\%$$

Согласно полученному результату делаем вывод, что данная стратегия является эффективной. Иными словами данный проект окупится в 1,4 раза.

Таким образом, можно сделать вывод, что предложенная стратегия развития для турфирмы является выгодным проектом, так как полученный доход от его реализации превышает прогнозируемые расходы. Это подтверждают показатели эффекта и эффективности.

Предлагаемая стратегия развития турпродукта предполагает совершенствование турпродукта данной турфирмы.

Для решения стратегических задач были предложены конкретные мероприятия и разработан стратегический план и календарный план действий на 2015-2016 гг.

Общая эффективность стратегического проекта составила 141,3%, иными словами проект окупится в 1,4 раза за три года.

Совершенно очевидно, что к одной и той же цели можно двигаться различными способами. Например, можно наращивать прибыль путем снижения издержек. Но можно добиться этого и путем увеличения полезности для потребителя производимого организацией продукта. Разные фирмы, исходя из обстоятельств, исходя из возможностей и их силы, примут различные решения по поводу того, как они будут решать эту задачу. Выбор способа достижения цели и будет являться решением по поводу стратегии фирмы.

Список литературы:

- 1 *Артамонов, Б. В.* Стратегический менеджмент: учебное пособие / Б. В. Артамонов. – М: МГТУ ГА, 2009. – С. 259.
- 2 *Азоев, Г. Л.* Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М.: ЦЭМ, 2011. – С. 102.
- 3 *Винокуров, В. А.* Стратегическое планирование на предприятии / В. А. Винокуров. – М.: ЦЭМ, 2009.
- 4 *Градов, А. П.* Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов. – Спб.: Спец. Литература, 2010. – С. 64.
- 5 *Ефремова, М. В.* Основы технологии туристского бизнеса / М. В. Ефремова – М.: Ось-89, 2013. – С. 46.
- 6 *Киселев, Е. Н.* Основы стратегического управления / Е. Н. Киселев, И. В. Алешина. – М.: ГАУ, 2013.

Троянова Е.Н., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный технический университет»

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлены результаты анализа современных подходов к комплексной оценке эффективности деятельности предприятия и особенности их применения в современных экономических условиях в России.

В условиях рыночной экономики перед предприятием встают новые, более глобальные задачи. Для их решения необходим поиск новых методов анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Решение этой проблемы приобретает особую актуальность, поскольку от умения самостоятельно оценить, проанализировать

зировать, спрогнозировать, перспективы предприятия, оценить все воздействующие факторы зависит его жизнеспособность.

Рассматривая предприятие как систему, состоящую из большого количества взаимосвязанных бизнес-процессов, оценка деятельности должна быть комплексной и охватывать все ее стороны.

В настоящее время в странах с развитой рыночной экономикой накоплен достаточно большой опыт в решении данной проблемы и разработано значительное количество методик комплексной оценки эффективности деятельности предприятия. Достаточно распространенной с начала 90-х годов является предложенная американскими учеными Д.Нортоном и Р.Капланом, концепция *Balanced Scorecard (BSC)*, или в переводе на русский язык – Сбалансированная система показателей эффективности⁴⁴. Она базируется на четырех основных составляющих: финансы, маркетинг, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост. Отсюда и ее название «сбалансированная», то есть основанная на комплексном подходе в анализе материальных и нематериальных активов предприятия, прямо или косвенно влияющих на деятельность предприятия.

Среди западноевропейских экономических школ достаточно распространен французский подход, получивший название «диагностика предприятия». Методика проведения диагностики предприятия предложенная французским экономистом Ж.Ришаром, основывается на том, что комплексная оценка эффективности деятельности предприятия должна заключаться в изучении взаимосвязанных аспектов: коммерческого, производственного, инвестиционного, финансового. Для того чтобы принимать обоснованные экономические решения, необходимо выделяет такие направления комплекса как анализ доходности предприятия, анализ сфер деятельности, продукции и клиентуры, анализ рынка, анализ рабочей силы, анализ основного и оборотного капитала, анализ инвестиций, анализ добавленной стоимости, анализ платежеспособности, финансового равновесия и др.⁴⁵

Наиболее широкое применение в анализе деятельности предприятия получила концепция тотального управления качеством. В начале 50-х годов XX века, американские ученые Д. Джуран, А. Фидженбаум, Э. Деминг, Ф. Кросби и др. рассматривали проблему повышения эффективности деятельности американских производственных, а позже и не производственных предприятий, через повышение управления качеством. Впоследствии и была сформирована концепция тотального управления качеством. Следует отметить, что в те годы она не получила широкого практического применения в Америке и дальнейшее свое развитие и совершенствование получила в Японии. Японские ученые профессор К. Ишикава, Г. Тагучи, Ш. Шинго и др. разработали различные методы предотвращения возникновения различных производственных проблем в области качества⁴⁶. В настоящее время концепция управления качеством динамично развивается и совершенствуется. На современном этапе развития она подразумевает отход от традиционного противопоставления качества продукции и ее количества, качества и эффективности, как двух взаимоисключающих понятий.

Такой подход основан на методологии системы тотального управления качеством. Она представляет собой комплекс из следующих видов анализа: технология развертывания функций качества, функционально-стоимостной анализ, анализ возможности возникновения дефектов и их влияние на потребителя, функционально-физический анализ. Результаты проведенного комплексного анализа покажут насколько эффективно были использованы ресурсы предприятия. Но этого недостаточно, чтобы оценить в

⁴⁴ Коробков А. *The Balanced Scorecard – новые возможности для эффективного управления.* <http://www.bkg.ru/>

⁴⁵ Ришар Ж. «Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия». М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997 г.

⁴⁶ Ишикава К. Японские методы управления качеством. - М: Экономика 1988

целом эффективность деятельности предприятия. Необходимо выявить все внешние и внутренние факторы, влияющие на этот показатель.

В условиях быстро развивающихся рынков и острейшей конкуренции информация, полученная в результате анализа хозяйственной и сравнения ее с результатами такого анализа других предприятий, приобретает все большее значение. Наряду с получением прибыли и повышением капитализации сегодня первостепенное значение получают цели завоевания рынка и приобретения конкурентных преимуществ. Лояльность клиентов, способность предприятия обеспечить их удержание, прогрессивность технологии и отлаженность бизнес – процессов – факторы которые имеют огромное значение и оказывают влияние на деятельность предприятия в будущем. Бенчмаркинг, и на основе него проведенный сравнительный анализ дают возможность оценить эти факторы и открывает новые возможности для управления стратегией предприятия.

Для внедрения стратегий предприятия и достижения стратегических целей, а также их реализации в процессе текущего оперативного управления (ежедневного управления с использованием оперативных мер) требуются эффективные процессы управления. Бенчмаркинг дает возможность руководству предприятия определять стратегически значимые цели и ориентировать созданные стратегии на их достижение, используя ключевые показатели выполнения бизнес-процессов.

Бенчмаркинг — это новая управленческая концепция, ориентирующая организацию на долгосрочное существование и устойчивое развитие по пути наращивания ее эффективности за счет достижения и сохранения наивысших достижений во всех сферах хозяйственной деятельности предприятия.

Бенчмаркинг различается в зависимости от объектов применения, специфики решаемых задач, и ряда других факторов. Этап выбора является достаточно важным, так как от рациональности его проведения во многом зависит результат проведения всего комплекса бенчмаркинга. В целом предприятие это система, включающая в зависимости от специфики деятельности от 80 до 160 ключевых рабочих процессов, а ресурсы предприятия достаточно ограничены. Исходя из этого, оптимальным будет включение в процесс бенчмаркинга 15-20 процентов всех определенных бизнес-процессов⁴⁷.

В отличие от других методов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, процесс бенчмаркинга является непрерывным. Для достижения оптимального результата в повышении эффективности деятельности, необходимо обновление целей, направлений и задач. Они обычно устанавливаются на принципиально новом уровне. Это дает возможность своевременно выявить уязвимые и рациональные стороны деятельности предприятия, найти незаполненные рыночные ниши и учитывать влияние большого числа факторов на его конкурентоспособность.

Тулупникова Ю.В.

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ АПК

Рассмотрены вопросы, связанные с привлечением инвестиций в аграрный сектор для ускорения его модернизации. Значительная часть инвестиций приходится на бюджетные ассигнования в рамках государственной поддержки отрасли, но актуально увеличение расходов на модернизацию и инновации со стороны самих сельхозпроизводителей.

⁴⁷ Кэмп С. Роберт. Легальный промышленный шпионаж. Бенчмаркинг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрения лучших методов работы ваших конкурентов / пер. с англ; Под ред. О.Б. Максимова.-Днепропетровск : Баланс-клуб,2004.

Модернизация АПК обуславливает необходимость совершенствования инструментов и методов привлечения инвестиций в сельское хозяйство. Несмотря на государственную поддержку, оказываемую в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, ее объемы остаются недостаточными для полномасштабной реализации Доктрины продовольственной безопасности РФ, принятой в январе 2010 г. При этом методы и рычаги государственного воздействия на инвестиционные процессы в сельском хозяйстве ориентированы преимущественно на предоставление субсидируемых кредитов в качестве заемных источников инвестиционной деятельности. Такое положение дел объясняется тем, что собственных инвестиционных ресурсов у аграрных товаропроизводителей недостаточно для модернизации и обновления средств производства, отвечающей инновационному укладу развития сельского хозяйства. Корни проблемы инвестиций заключаются в нестабильном финансовом положении сельскохозяйственных организаций, отсутствии у них необходимых платежных средств и соответствующих кадров.

Динамика инвестиций в основной капитал сельхозпредприятий в РФ за последние 5 лет была сломана кризисом 2008–2009 гг. В целом инвестиционная активность этого сектора экономики носит не совсем положительный характер. Сокращение инвестиций затронуло сельское хозяйство в значительно большей степени, чем другие экспорториентированные отрасли экономики, – например, доля инвестиций в топливную промышленность хотя и скачками, но росла.

С началом реформ, уже в 1991 г. практически прекратилось обновление материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий. **Капиталовложения** (инвестиции) в основной капитал сельского хозяйства в ходе реформы к 1998 г. уменьшились по сравнению с 1990 г. в 25 раз и в последние годы остаются в 7-8 раз более низкими, чем непосредственно перед реформой 1990-х (рис. 1) [1, с. 26].

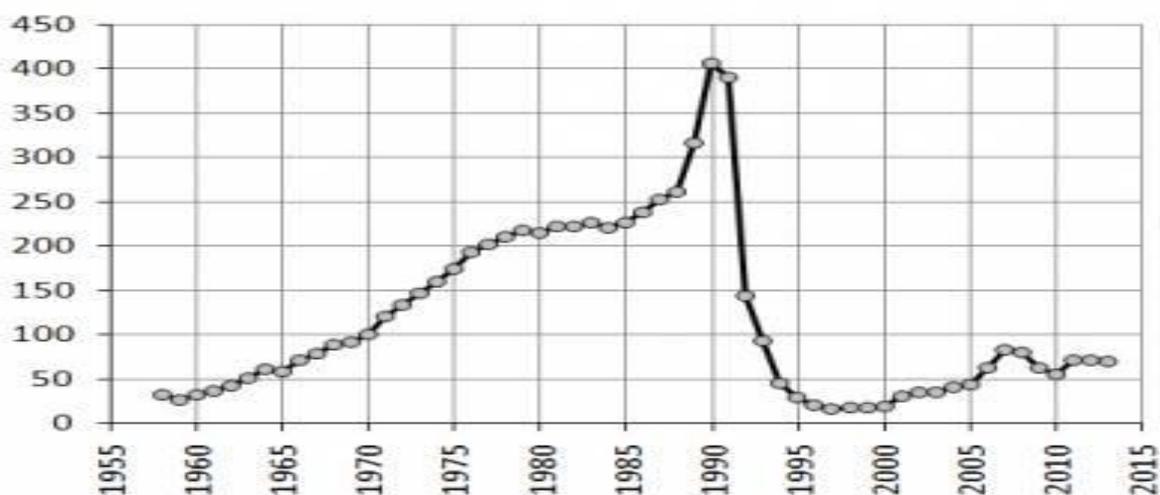


Рис. 1. Индексы инвестиций (в сопоставимых ценах, 1970=100) в основной капитал сельского хозяйства РСФСР и РФ (с 2005 г. сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях)

Государство в ходе реформы практически перестало осуществлять капиталовложения в сельское хозяйство. В 1990 г. государственные ассигнования составили 71% инвестиций в производственные объекты сельского хозяйства РСФСР (остальные капиталовложения делали колхозы). В 2001 г. доля бюджетных средств в капиталовложениях в АПК (и так уже многократно уменьшившихся – в 14 раз) составила всего 5,6%. С 1995 г. по 2001 г. доля средств для инвестиций в АПК из федерального бюджета сократилась с 16,8% до 2% из бюджетов субъектов федерации и мест-

ных бюджетов – с 13,8% до 3,4%. В 2005 г. и 2010 г. доли бюджетных средств в инвестициях в основной капитал, направленных на развитие сельского хозяйства, составляли 4,3% и 2,3%.

Относительно всех капиталовложений в основной капитал в РФ инвестиции в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство с самого начала реформы упали более чем втрое, и уже с 1995 г. их доля не превышала 5% (это меньше, чем в годы Великой Отечественной войны): в 1941-45 гг. – 6,8%, в 1970 г. – 15%, в 1980 г. – 17%, в 1990 г. – 15,4%, в 1997 г. – 2,5%, в 2000 г. – 2,7%, в 2005 г. – 3,7%, в 2010 г. – 3,2%, в 2013 г. – 3,5% (рис. 2) [1, с. 27].

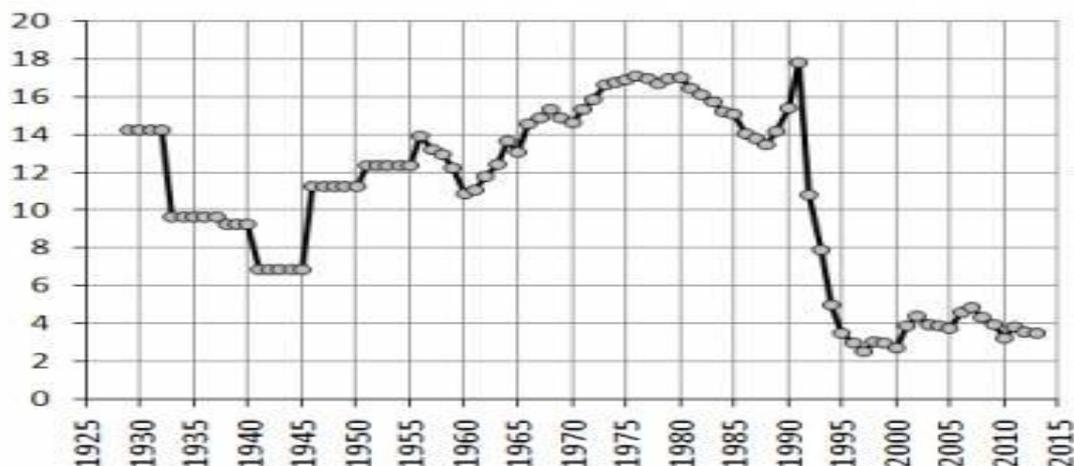


Рис. 2. Инвестиции в основной капитал сельского хозяйства (в объекты производственного назначения) в РСФСР и РФ, % от всех капиталовложений в народное хозяйство и экономику

За более чем 20 лет реформ (1991-2013 гг.) недоинвестиции в основной капитал сельского хозяйства РФ (по уровню 1990 г.) составили около 1,6 трлн долл. США. Для сравнения, это составляет 77% объема ВВП России за 2013 г., или более чем вдвое больше всех доходов консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов в 2013 г.

Надежды на иностранного инвестора пока не оправдались. Доля сельского хозяйства (с 2005 г. включая охоту и лесхоз) в общем объеме инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала составляла в 1993 г. 0,16%, в 1995 г. – 0,7%, в 2000 г. – 0,5%, в 2005 г. – 0,8%, в 2010 г. – 1,3% в 2012 г. – 2,3%. Суммарная доля сельского хозяйства, охоты и лесхоза в иностранных инвестициях составила в 2005 г. 0,2%, в 2010 г. и 2012 г. – по 0,4%. При этом доля прямых иностранных инвестиций составляла в 2010 г. – 0,3%, в 2012 г. – 0,2%. [1, с. 26]

Объем иностранных инвестиций в российское сельское хозяйство пока невелик и не дотягивает даже до 1 млрд. долларов. Более привлекательными для инвесторов оказывались компании пищевой промышленности, в которые в 2010 г. пришли прямые иностранные инвестиции в объеме 2,9 млрд. долларов.

Однако ситуация меняется, и сегодня сельскохозяйственное производство в России становится привлекательным для вложений инвесторов и предпринимателей, учитывая спрос на внутреннем и внешних рынках на сельхозпродукцию (как сырье, так и продовольствие), а также рост рентабельности сельскохозяйственных организаций (табл. 1).

По данным бухгалтерской отчетности Минсельхоза России, за весь пятилетний период реализации Государственной программы только в 2008 и 2012 годах сельскохозяйственными организациями достигнут положительный уровень рентабель-

ности без субсидий, в средней по России не превышающий 5%. При этом удельный вес убыточных сельскохозяйственных организаций все равно остается высоким – 20,3%.

Таблица 1.

Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций [2, с. 13]

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
Удельный вес, %:					
- прибыльных организаций	78,1	72,1	71,0	78,2	79,7
- убыточных организаций	21,7	27,9	29,0	21,8	20,3
Уровень рентабельности (убыточности) по всей деятельности, %:					
- с учетом субсидий	14,8	9,4	8,3	11,8	14,6
- без субсидий	2,2	-3,2	-5,4	-0,4	4,8
Уровень рентабельности от реализации сельхозпродукции, %					
- с учетом субсидий	н.д.	17,1	18,7	19,6	22,3
- без субсидий	15,0	11,8	13,6	14,2	17,4

По проектным расчетам, инвестиции в сельское хозяйство будут расти высокими темпами. Согласно подпрограмме «Техническая и технологическая модернизация. Инновационное развитие», принятой в рамках инвестиционной программы на 2013-2020 гг., расходы на модернизацию сельского хозяйства увеличатся с 202 млрд. руб. в 2010 г. до 332 млрд. руб. в 2013 г. и 708 млрд. руб. в 2020 г. [3].

Предполагается, что и сами сельхозпроизводители будут увеличивать расходы на модернизацию и инновации. Однако пока значительная часть расходов приходится на бюджеты федерального и регионального уровня.

В рамках проведенного в Ставропольском государственном аграрном университете совещания по вопросам развития сельского хозяйства в России Владимир Путин отметил сохраняющиеся в отрасли известные трудности, такие как сильная закредитованность хозяйств, состояние их основных фондов (включая машинный парк) и низкий уровень общей рентабельности производства. По данным Минсельхоза, на 1 мая 2014 г. задолженность сельхозпроизводителей перед российскими банками выросла на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достигла приличной суммы – 2 трлн. руб., при этом просроченная задолженность выросла ещё больше – на 20% [4].

Известно, что продуктивное сельское хозяйство в современном мире не может существовать без участия государства. В разных странах оно организуется по-разному, но основной механизм государственной поддержки – бюджетные субсидии. Государственная поддержка является составной частью аграрной политики многих стран, позволяя существенным образом смягчить последствия неэквивалентности в товарообмене сельского хозяйства с другими отраслями экономики, обеспечить эффективное функ-

ционирование агропромышленного производства в целом. Развитые страны, где из бюджета выделяются значительные финансовые средства на поддержку сельского хозяйства, стимулируя модернизацию техники и технологий, добились высоких результатов в продовольственном обеспечении населения.

Мировые лидеры субсидирования в сельском хозяйстве — члены ЕС, США и Япония. В некоторых странах государственные финансовые вложения в сельское хозяйство в 1,5–2 раза превышают рыночную стоимость его продукции. Так, субсидии в странах ЕС уже достигли 45–50% стоимости продукции фермеров, в Японии и Финляндии — около 70%, тогда как в России — лишь 3,5%. В США в развитие сельского хозяйства вкладывается на 30% больше средств (в расчете на единицу продукции), чем в другие отрасли. [5]

На данный момент речь идет о повышении отдачи от государственной поддержки АПК. Ведь только из федерального бюджета на поддержку отрасли ежегодно выделяется около 200 млрд. руб., и эти ресурсы должны работать с максимальной отдачей [4]. Вся государственная политика по поддержке сельхозпроизводителей должна быть выверенной и нацеленной на реализацию долгосрочных структурных планов, а приоритеты такой поддержки должны соответствовать реальным потребностям отрасли. Каждый бюджетный рубль должен работать на развитие, поощряя успешные предприятия и перспективные направления, в т.ч. связанные с импортозамещением. Российский рынок, рынок формирующегося Евразийского экономического союза (а это свыше 170 млн. человек) — один из самых перспективных сегодня. Отечественные производители должны играть на нём ключевую роль, не только укрепляя свои позиции на собственном рынке, но и закрепляясь на мировых рынках.

Для этого важна доступность ресурсов для реализации намеченных целей. В первую очередь речь идёт о так называемых «длинных» кредитах, а также об удобных для данной отрасли финансовых инструментах. В любом случае актуально существенное улучшение условий для инвестиций в сельское хозяйство, повышение привлекательности этого капиталоемкого и технологически сложного сектора экономики.

Список литературы:

- 1 *Гражданкин А.И., Кара-Мурза С.Г.* Белая книга России: Строительство, перестройка и реформы: 1950–2012 гг. / Будущая Россия. № 24. — М.: Либорком, 2013. — Раздел 5. Сельское хозяйство России. — http://riskprom.ru/WhitePaperRus/2014/razdel5-selkhoz_belaja-1950_2013.pdf
- 2 Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2012 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы». — М.: МСХ РФ, 2013. — http://www.mcx.ru/documents/file_document/show/23818.htm
- 3 Проблемы инвестиций в сельском хозяйстве России (по материалам доклада ведущего отдела ценовых и финансово-кредитных отношений ВНИИЭКС Борхунова Н.А. на круглом столе «Содействие инвестициям в сельское хозяйство», организованном Российским центром исследований АТЭС 3 мая 2012 года). — <http://www.apec-center.ru/trends/36/939/show/>
- 4 Материалы совещания по вопросам развития сельского хозяйства, организованного 18 июня 2014 г. — <http://kremlin.ru/news/45930>
- 5 *Зимина Л.Б.* Сельское хозяйство: в чем секрет успеха. // Сельское хозяйство. 2012. № 3. — <http://bujet.ru/article/177647.php>

Фалелева Т.С.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ**

В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ДО 2015 ГОДА

Евразийской экономической комиссией подготовлен проект Основных направлений совершенствования таможенного администрирования в Таможенном союзе в 2012-2015 годах. Проект описывает отношения таможенников с участниками ВЭД как обмен «простых механизмов администрирования перемещения товаров добропорядочными компаниями» на работу бизнесменов «над своей таможенной и налоговой репутацией».

На протяжении последних лет ключевыми задачами таможенного администрирования являются обеспечение безопасности общества путем осуществления должного контроля, а также содействие развитию бизнеса посредством упрощения таможенных формальностей. Возможности таможенных органов государств-членов Таможенного союза на современном этапе позволяют решать эти две задачи, но ежегодный рост мировой торговли, динамичное развитие информационных технологий, опыт зарубежных партнеров требуют выхода на более качественную ступень развития таможенного администрирования.

Для достижения этих целей, учитывая мировой опыт, Евразийской экономической комиссией (далее – ЕЭК) осенью 2012 был опубликован и вынесен на обсуждение проект Основных направлений развития таможенного администрирования в Таможенном союзе в 2012-2015 годах (далее – Проект). По словам В.А. Гошина, министра по таможенному сотрудничеству ЕЭК, Проект уже дорабатывался совместно с таможенными службами государств-членов Таможенного союза. Кроме того, для обсуждения Проекта были привлечены государственные органы стран-участниц Таможенного союза, бизнес-сообщество, академические и научные круги⁴⁸.

Согласно Проекту, подготовленному ЕЭК, в целом работа по совершенствованию таможенного администрирования направлена на создание простого, необременительного и эффективного механизма администрирования процесса перемещения товаров добропорядочными участниками внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД). При этом таможня ориентирует участников ВЭД вести бизнес прозрачными способами, работать над своей таможенной и налоговой репутацией.

Обозначим основные принципы развития таможенного администрирования, заложенные ЕЭК в Проекте.

Во-первых, ЕЭК исходит из того, что существующая схема информационного взаимодействия участников ВЭД и контролирующих органов неэффективна. На современном этапе важно принципиально пересмотреть таможенные технологии, учитывая уровень развития информационных технологий, взглянуть на таможенное декларирование с новых позиций и совершить переход на новый уровень взаимодействия. Необходимость реализации Проекта «обусловлена требованиями времени, когда для дальнейшего системного и комплексного развития таможенного администрирования нужно сформулировать перспективные цели и задачи, продумать механизмы их правового и информационно-технического обеспечения, механизмы межведомственного взаимо-

⁴⁸ Основные направления совершенствования таможенного администрирования в Таможенном союзе до 2015 г.// Альта-Софт – портал для декларантов и участников ВЭД [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.alt.ru/expert_opinion/25401

действия⁴⁹».

Во-вторых, ЕЭК считает необходимым законодательно закрепить принцип первичности электронных документов. На сегодняшний день в странах Таможенного союза в абсолютном большинстве случаев таможней в качестве первоисточника традиционно рассматриваются только бумажные документы, что позволяет при каждом удобном случае требовать то один, то другой бумажный документ. Свою задачу ЕЭК видит в том, чтобы обеспечить в процессе таможенного контроля приоритет «электроники» перед бумагой, обеспечить юридическую значимость электронных документов. При этом бумажные документы должны возникать только в крайне редких случаях.

В-третьих, и информационные, и таможенные технологии должны обеспечивать экономию ресурсов таможенных органов и участников ВЭД. Ежегодно растущий товаропоток, интенсивность внешнеэкономической деятельности и имеющая место тенденция сокращения таможенных органов и их штатной численности приводят к необходимости полномасштабного внедрения принципа выборочности таможенного контроля.

Необходимо отметить, что существующее развитие таможенных технологий создает основу для успешного внедрения в жизнь принципов, обозначенных ЕЭК. Так, в нашей стране с 1 января 2014 года электронное декларирование товаров стало обязательным, а бумажные декларации на товары используются только в отдельных случаях, определенных правительством РФ. Однако есть некоторые проблемные аспекты. Следует отметить, что не все федеральные органы исполнительной власти готовы сегодня перейти на качественно новый уровень информатизации. По словам Петра Баклакова, начальника Управления торговых ограничений, валютного и экспортного контроля ФТС России, в интервью Российской Газете «таможенные органы в информационном и технологическом плане находятся немного впереди других ведомств. Объяснение здесь простое: таможенные технологии всегда развивались с учетом общемировых тенденций и мировой практики, ведь таможня работает на стыке отечественного рынка и мирового»⁵⁰. И как отметил заместитель руководителя ФТС России Руслан Давыдов, «одним из «узких» мест электронного декларирования является необходимость представления в ряде случаев бумажных оригиналов товаросопроводительных, коммерческих или разрешительных документов»⁵¹. Бумажные экземпляры документов, подтверждающих заявленные в электронной декларации сведения, могут быть потребованы таможенным органом в случае выявления рисков, по которым в качестве меры реагирования предусмотрена проверка бумажных носителей информации. Кроме того, таможенному инспектору сложно проверить и удостовериться в оригинальности документов и сертификатов в электронной форме. Это создает определенные неудобства обоим сторонам. Но, по словам Давыдова, когда в России в полной мере заработает Система межведомственного электронного взаимодействия, эта проблема будет минимизирована.

Соседи России по Таможенному союзу Белоруссия и Казахстан еще не перешли полностью на электронное декларирование. Так, в Республике Беларусь доля деклараций на товары, оформленных в электронном виде, составила около 90%. А в Республи-

⁴⁹ «Основные направления совершенствования таможенного администрирования в 2012-2015 гг.» представлены на обсуждение. // ЕЭК – сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/1-10-12.aspx>

⁵⁰ Бумага покидает границу // Российская бизнес-газета № 930 от 14 января 2014 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/01/14/tamozna.html>

⁵¹ Белоруссия и Казахстан еще не перешли на электронное декларирование // Альта-Софт – портал для декларантов и участников ВЭД [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.alt.ru/ts_news/28146

ке Казахстан к внедрению технологий электронного декларирования приступили только в 2013 году, причем по безбумажной форме оформляются только экспортные товары. Но уже вот-вот должен начаться эксперимент и по электронному оформлению импорта⁵².

Тенденция на информатизацию в таможенном администрировании подчеркивается и внедрением в Таможенном союзе предварительного информирования. 17 июня 2012 года предварительное информирование о товарах, ввозимых автомобильным видом транспорта, стало обязательным требованием на территории Таможенного союза (Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 899). Согласно информации, публикуемой на сайте ФТС России, внедрение технологии предварительного информирования позволило заметно сократить время совершения таможенных операций в автомобильных пунктах пропуска, а участники ВЭД и компании-перевозчики получили реальные преимущества, связанные с сокращением времени прохождения таможенных процедур. По словам В.А. Гошина, ЕЭК ведется работа по распространению требования о представлении обязательной предварительной электронной информации в отношении товаров, ввозимых всеми видами транспорта⁵³.

Таким образом, можно уже сейчас сделать вывод, что реализация принципов, заложенных в Проекте ЕЭК, на основе имеющихся и перспективных возможностей позволит создать эффективную и экономичную схему взаимодействия участников ВЭД с таможенными органами. Однако определенные трудности имеются.

Новая схема таможенного администрирования, заложенная в Проекте, включает в себя дальнейшее развитие электронного декларирования, внедрение автоматического выпуска, развитие информационного межведомственного взаимодействия, сокращение сроков и количества документов, глубокую дифференциацию участников ВЭД, развитие института уполномоченного экономического оператора, дальнейшее развитие принципов «единого окна», «двух служб на границе» и другие аспекты. В результате реализации Проекта должен быть обеспечен баланс между эффективностью таможенного контроля и упрощением таможенных формальностей.

Комментарии относительно этой новой схемы таможенного администрирования получены от В.А. Гошина, координирующего реализацию Проекта. По его словам, электронная декларация, попадая в информационные системы таможенных органов, проходит автоматическую проверку на соблюдение условий принятия декларации, наличие денежных средств и их списание в части сборов, анализируется с помощью системы управления рисками (далее – СУР). При этом до проверки через СУР информационная система таможенных органов должна проверить соблюдение запретов и ограничений по собственным базам, а также посредством информационного межведомственного взаимодействия через базы данных других министерств и ведомств. Основная задача – снять с декларанта и таможенного инспектора работу по предоставлению и проверке этой информации.

«Фактически подобные возможности информационных систем таможенных органов появятся при полномасштабной реализации концепции «одного окна» («единого окна»), когда представление документов и сведений одному государственному органу будет означать его доступность для остальных государственных органов. Затем, по результатам обработки в СУР декларация либо автоматически выпускается самим «компьютером» и этот выпуск имеет юридическое значение, либо направляется на дополни-

⁵² Там же.

⁵³ Основные направления совершенствования таможенного администрирования в Таможенном союзе до 2015 г.//Альта-Софт – портал для декларантов и участников ВЭД [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.alt.ru/expert_opinion/25401

тельную проверку, глубина, форма и степень которой зависят от рекомендаций СУР. Принципиально важно подчеркнуть, что количество деклараций для дополнительной проверки не должно быть велико, а для глубокой проверки – в пределах 10-15%, иначе произойдет возвращение к тотальному контролю. Необходимо также отметить, что только СУР определяет необходимость запроса дополнительных документов и их форму (бумажную, сканированную или формализованную). Если СУР не требует ничего дополнительно, то таможенный инспектор по собственной инициативе ничего и не запрашивает, более того ему это делать должно быть запрещено»⁵⁴.

Автоматизация выпуска и акцент на СУР потребуют дополнительной правовой защиты таможенного инспектора, чтобы с него можно было снять ответственность за то, что он не предпринял инициативных проверочных мероприятий дополнительно к рекомендованным «компьютером». Такая схема основывается на двух опорах – СУР и дифференциации участников ВЭД.

Дифференциация участников ВЭД позволит отделить добропорядочных от потенциальных нарушителей, сократив контрольные операции в отношении первой категории лиц вплоть до заявительного принципа и при этом усиливая до необходимой степени контроль в отношении второй группы.

Одним из наиболее эффективных инструментов дифференциации участников ВЭД является введение статуса уполномоченного экономического оператора. Данный статус активно применяется в Европейском союзе, а в Таможенном союзе появился после вступления в силу Таможенного кодекса Таможенного союза в июле 2010 года.

Организация работы непосредственно на пунктах пропуска имеет потенциал для повышения ее эффективности.

Помимо проблемного межведомственного взаимодействия следует скоординировать действия для реализации принципа «двух служб на границе». Однозначно его практическая реализация является задачей не одного дня, но эта работа при одновременном усилении информационной составляющей, существенно ускорит пересечение границы. Кроме того, по мнению ЕЭК, возможен и обратный процесс, когда в местах, где в постоянном присутствии таможенных органов нет необходимости, не стоит бояться передавать свои функции пограничникам, строго регламентировав при этом их действия и порядок взаимодействия.

Что же касается непосредственно межведомственного взаимодействия для дальнейшего развития таможенного администрирования, то ЕЭК полагает необходимым выделить 2 его уровня: национальный уровень, то есть информационное взаимодействие между органами государственной власти одного государства при совершении таможенных операций на территории одного государства – члена Таможенного Союза, и наднациональный уровень, предполагающий информационное взаимодействие между органами государственной власти разных государств при совершении таможенных операций на территории нескольких государств – членов Таможенного союза.

Для целей формирования межведомственного взаимодействия планируется создание Интегрированной информационной системы внешней и внутренней торговли. Данная система, по мнению ЕЭК, должна предоставить реальные правила, механизмы и интерфейсы для межведомственной и международной интеграции информационных ресурсов, в чем заключается основная специфика и основные риски реализации такого проекта.

Обозначенные в Проекте задачи представляют широкое поле для деятельности и на современном этапе кажутся весьма трудоемкими и трудновыполнимыми, однако

⁵⁴ Основные направления совершенствования таможенного администрирования в Таможенном союзе до 2015 г. Альта-Софт – портал для декларантов и участников ВЭД [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.alt.ru/expert_opinion/25401

уже постановка таких задач на основе проведенного анализа существующих проблемных вопросов в таможенном администрировании является шагом вперед. При этом их практическое решение, безусловно, невозможно без активного взаимодействия со всеми участниками внешнеэкономических процессов, как государственных органов, так и бизнес-сообщества.

ЕЭК в лице В.А. Гошина заявляет, что Проект – «это то, как мы с вами представляем себе таможенное администрирование через несколько лет. Правовые основы для этого будут заложены в новом, модернизированном Таможенном кодексе Таможенного союза. В новом кодексе будет заложен широкий диапазон возможностей, как для участников ВЭД, так и для таможенных служб. Наша задача – создать эти возможности, а их использование будет зависеть от воли и ситуации в каждой из наших стран»⁵⁵.

Список литературы:

- 1 Основные направления совершенствования таможенного администрирования в 2012-2015 годах – проект документа, разработанный ЕЭК// Правовой сайт КонсультантПлюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://static.consultant.ru/obj/file/doc/tamozh_031012.pdf;
- 2 Основные направления совершенствования таможенного администрирования в Таможенном союзе до 2015 г.// Альта-Софт – портал для декларантов и участников ВЭД [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.alt.ru/expert_opinion/25401;
- 3 «Основные направления совершенствования таможенного администрирования в 2012-2015гг.» представлены на обсуждение.//ЕЭК – сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/1-10-12.aspx>;
- 4 Бумага покидает границу// Российская бизнес-газета № 930 от 14 января 2014 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/01/14/tamozna.html>
- 5 Белоруссия и Казахстан еще не перешли на электронное декларирование// Альта-Софт – портал для декларантов и участников ВЭД [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.alt.ru/ts_news/28146

Халидов Ш.А., Углицких О.Н., к.э.н., доцент

Ставропольский Государственный Аграрный Университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В данной статье проводится детальное рассмотрение некоторых проблем, обусловивших замедление развития малого и среднего бизнеса в России, а также поиск путей преодоления выявленных препятствий.

Одна из главных черт предпринимательства – его рисковый характер. Отсюда следует, что граждане, которые решили сформировать и осуществлять собственное дело, должны помнить о риске действий в условиях неопределенности. Помимо этого, предпринимательству в небольших масштабах кроме рисков грозящих любым хозяйствующим субъектам, которые определены областью деятельности, этапом жизненного цикла организации, общей политической и социальной обстановкой и т.д., характерны риски связанные с небольшими размерами самих предприятий.

Малые предприятия, как субъекты управления в рыночной экономике, определяются, прежде всего, как неустойчивые предпринимательские единицы, наиболее зависимые от колебаний рынка. А это значит, что непредсказуемые негативные изменения внешней среды отрицательно влияют на деятельность малого бизнеса. Од-

⁵⁵ Основные направления совершенствования таможенного администрирования в Таможенном союзе до 2015 г. Альта-Софт – портал для декларантов и участников ВЭД [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.alt.ru/expert_opinion/25401

новременно внешняя среда малых предприятий имеет отличия от внешней среды крупного бизнеса. Это можно объяснить тем, что малые предприятия, чаще всего, осуществляют деятельность на локальном рынке, который в отличие от рынков крупных корпораций характеризуется высокой степенью неопределенности. Существенным отличием внешней среды малого бизнеса является, его объективно подчиненная роль в системе отношений с государством, крупным бизнесом, финансово-кредитными институтами.

Кроме отрицательных изменений внешней среды на увеличение непредсказуемости и степени рисков в деятельности малых предприятий влияет и внутренняя среда предприятия, которая сильно зависит от размера малого предприятия.

Сейчас, по прогнозам самих предпринимателей, в своей деятельности они сталкиваются с проблемами, такими как высокий уровень налогов, высокая цена на материально-технические средства, отсутствие кредитных ресурсов, что негативно сказывается на финансовом состоянии их предприятий.

Ощутимым тормозящим фактором является низкий платежеспособный спрос населения, являющимся главным потребителем продукции и услуг малого бизнеса. Специалисты выделяют, что основная черта современной пирамиды в России – формирование и постоянное воспроизводство масштабной бедности, которая в течении десятилетия охватывает более 30% населения страны. Среди них более 10% в видимой перспективе не имеют возможности поменять свое материальное и общественное положение. [1]

Анализ развития предпринимательства показывает, что доля предприятий, работающих в сфере торговли и посреднических услуг, занимает доминирующее положение. Помимо этого, существует огромное количество предприятий, которые зарегистрированы как производственные или многоцелевые (выпуск товаров народного потребления, предоставление различного рода услуг), но тем не менее осуществляющих торгово-посредническую деятельность как основной.

Высокий уровень налогов, постоянно растущая плата за аренду помещения и оборудование, отсутствие фондового рискованного капитала – все это задерживает продолжение эффективной деятельности и принуждает направлять большие усилия не на расширение производства, а на борьбу за выживание.

Но основная причина медленного развития малых предприятий – это низкий уровень финансовой обеспеченности большинства малых предприятий вследствие трудностей с первоначальным формированием капитала и отсутствие возможности получения кредитов на приемлемых условиях, низкий уровень эффективности налоговой системы. Неблагоприятное воздействие на динамику малого бизнеса в сфере материального производства оказывает слаборазвитая производственная инфраструктура, нехватка специализированного оборудования, слабость информационной базы.

Среди самых актуальных проблем, от результатов разрешения которых, в основном, зависит последующее развитие бизнеса в нашей стране, находятся проблемы налогообложения. Эти проблемы решаются путем многократного пересмотра и внесения изменений в Налоговый кодекс РФ в сфере налогообложения субъектов бизнеса хоть, это и самая малая доля в облегчении пути развития малого предпринимательства.

Имеется и несколько других проблем, неблагоприятно влияющих на эволюцию предпринимательства, такие, например, как: неидеальная нормативно-правовая база; трудности при решении финансово-кредитных вопросов; проблемы, связанные с получением деловой информации и т.д.

Так же одной из не менее значимых проблем является низкий уровень квалификации самих предпринимателей и нанимаемых работников. Недостаток компе-

тентности управленцев или отсутствие способности персонала принимать решения стала главной причиной банкротства малых фирм. Во многих странах с рыночной экономикой разрабатываются специальные программы управленческой поддержки малого бизнеса, создаются центры развития или «инкубаторы» мелкого бизнеса.

Усилия предпринимателей по преодолению указанных проблем направлены в основном на улучшение технологии, снижении затрат, повышение профессионального уровня работников. Государство же, по мнению предпринимателей, должно направлять свои усилия на снижение налогов (64%), обеспечение доступности кредитов (62,8%), совершенствование законодательства (51,2%), резкое сокращение числа контролирующих инстанций (47,2%), защиту прав собственника (36,8%), искоренение коррупции и произвола чиновников (31,6%). Но 25% предпринимателей считает, что специфических региональных проблем в развитии бизнеса нет. [2]

Удельные издержки производства и обращения у малых предприятий, значительно выше чем у крупных предприятий: им сложнее получить кредит, наладить рекламу; требуется затрачивать относительно больше средств на обучение и переподготовку кадров, исследование рынка, получение нужной информации и т.д., поэтому почти во всех индустриально развитых странах малому предпринимательству предоставляются необходимые льготы и оказывается поддержка со стороны государства.

В России по мере эволюции малого и среднего бизнеса и укрепления рыночных отношений сформировались общественные организации малого и среднего предпринимательства, например, Союз предпринимателей России. Существуют также федеральные и местные фонды финансовой помощи, основной задачей которых является помощь в развитии главных видов производственной деятельности малых предприятий. Каждый год организовываются разного рода экономические форумы, которые посвящены проблемам малого предпринимательства на всех уровнях (федеральном и местном).

Список литературы:

- 1 *Щукина С.А.*, консультант отдела экономического анализа Аналитического управления Аппарата Совета Федерации. Статья: «Состояние и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России».
- 2 *Зыкова Т. В.*, «Российская газета» – Неделя № 4724 от 7 августа 2011 г.

Ханахмедова Ш.Н.

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РФ

В статье рассмотрены основные проблемы, которые затрудняют развитие института налогового консультирования в Российской Федерации.

Развитие налогового законодательства, постоянное увеличение количества нормативных документов, регулирующих налогообложение юридических и физических лиц, активное вовлечение граждан в налоговые правоотношения предопределили необходимость признания налогового консультирования самостоятельным видом деятельности.

Налоговое консультирование (консультирование по налогам и сборам) – вид профессиональной деятельности по оказанию заказчику (консультируемому лицу) на платной основе услуг, содействующих должному исполнению налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами и иными лицами обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах.

Профессия налогового консультанта в России относится к числу наиболее молодых в широком спектре финансовых специальностей и имеет огромные перспективы.

Эта специальность с каждым днем приобретает огромную популярность и востребованность в различных отраслях экономики. Однако столь перспективное развитие затрудняет ряд проблем, преодоление которых необходимо для дальнейшего успешного и эффективного функционирования.

Основная проблема на современном этапе развития – это отсутствие самостоятельного законодательного регулирования налогового консультирования.

Важным шагом консультирования в развитии и правовом оформлении налогового явилось постановление Минтруда России от 4 августа 2000 г. № 57, которым внесено дополнение в Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих, касающееся новой квалификационной характеристики «Консультант по налогам и сборам». В нем предусмотрены должностные обязанности консультанта по налогам и сборам и требования к его квалификации. Однако на сегодняшний день это постановление является практически единственным нормативным документом, регулирующим деятельность налоговых консультантов. В настоящее время рассматривается проект Федерального закона "О налоговом консультировании", который подготовлен с целью определения правового статуса налогового консультанта и консультируемых лиц, регулирования деятельности по налоговому консультированию (подготовка и аттестация специалистов, ответственность за результаты консультирования). Требуется широкая поддержка этого проекта, так как нормативная база налогового консультирования сейчас слаба и неопределенна. Развитие налогового консультирования вызвало и необходимость выработки единых правил, стандартов и механизмов профессии. Профессионального кодекса налогового консультанта в России пока не существует. Следующая проблема это недостаток профессиональных высококвалифицированных кадров. В 2002 году была создана Палата налоговых консультантов, которая взяла на себя функции по обеспечению аттестации налоговых консультантов и разработала специальные учебные программы, которые сейчас реализуются через аккредитованные образовательные организации. Есть проблемы и образовательного плана. Наблюдается недостаток преподавателей для обучения налоговых консультантов, так же нет достаточного количества в учебно-методической литературы. Налоговое консультирование в России находится на той стадии развития, когда отсутствие обобщения опыта этой сферы деятельности в книгах, учебниках и пособиях становится тормозом для развития профессии в целом. Развитие в Российской Федерации института налогового консультирования является важной и необходимой задачей. Возможность получать независимые и ответственные консультации способствует повышению налоговой грамотности и правосознания налогоплательщиков, а, следовательно, приводит к улучшению взаимоотношений с налоговыми органами и повышению собираемости налогов.

Список литературы:

- 1 *Тильдиков А.В.* Основы налогового консультирования. Учебно – методическое пособие. Обнинск. 2011 г. С.224.

Ханахмедов Ю.Б., Исаева Ш.М., доцент

Дагестанский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В данной статье мы рассмотрим понятие «консолидированной отчетности», а также рассмотрим особенности и методiku анализа консолидированной финансовой отчетности.

В современных условиях развития РФ одним из перспективных направлений совершенствования бизнеса является создание определенных групп предприятий – холдинговых фирм или концернов, которые экономически связаны между собой, однако

одновременно остающихся самостоятельными юридическими лицами, одна компания из которых, называемая материнской или головной, контролирующая деятельность одной или несколько других. Однако необходимо учитывать и тот факт, что с созданием концерна появляется новая самостоятельная экономическая единица, в которой зависимые, совместные и дочерние предприятия теряют свою экономическую самостоятельность.

Актуальность темы статьи заключается в том, что в РФ составление консолидированной отчетности еще мало распространено и правила ее ведения пока не в полной мере отрегулированы на законодательном уровне, а так же возрастающее число организаций составляющих консолидированную отчетность приводит к большей необходимости анализа консолидированной отчетности.

Консолидированная финансовая отчетность — это финансовая отчетность нескольких (группы) взаимосвязанных предприятий, которые рассматриваются как единое хозяйственное образование. Она характеризует финансовое и имущественное положение этой группы на отчетную дату, а также её финансовые результаты деятельности за отчетный период. [1]

Необходимость анализа данной отчетности вызвана большим распространением сделок по поглощению и слиянию одного бизнеса другим. Анализ этой консолидированной отчетности направлен три основные цели[2]:

Во-первых, нужно оценить саму эффективность функционирования группы компаний;

Во-вторых, необходимо определить, в какой степени достигнуты цели консолидации – частично или полностью;

В третьих, необходимо понять необходимость самой консолидации, цель составления данной отчетности и её достаточности.

Анализ консолидированной отчетности проводится в 3 этапа, каждый из которых связан с достижением одной из поставленных целей.

Предварительный анализ проводят до того, как возникает необходимость в составлении консолидированной отчетности, т.е. на этапе когда сделка по слиянию или поглощению еще только планируется.

На втором этапе проводится анализ синергетического эффекта, который определяется в процессе составления консолидированной отчетности, т.е. в момент, когда сделка поглощения-слияния начала осуществляться. После завершения сделки начинается этап последующего или ретроспективного анализа.

Синергетический эффект – эффект совместного действия различных факторов, при котором общий результат от их одновременного действия отличается от результата простого сложения эффекта действия каждого из факторов в отдельности.[1]

Особенностью анализа консолидированной отчетности является то, что прибавляется аналитический этап, в ходе которого необходимо пояснить, какой вид консолидации отчетности использовался, при каких условиях произошло слияние предприятий в группу, охарактеризовать экономическое взаимодействие и взаимосвязь членов группы. И также необходимо проводить финансовый анализ не только консолидированной отчетности, но и исходных форм финансовых отчетов материнской организации и дочерних предприятий.

Аналитические расчеты выполняются в специально составляемой таблице «Анализ финансового состояния предприятий консолидированной группы»[2].

При этом в составе показателей, помещаемых в таблицу, целесообразно выделить следующие:

- рейтинговое число;
- финансовые коэффициенты;
- степень устойчивости финансового состояния организации.

В заключение хочу отметить, что анализ консолидированной отчетности позволяет оценить некоторые аспекты деятельности корпорации как с точки зрения бизнеса в целом (концепция предприятия), так и с точки зрения контролирующих акционеров (концепция собственника), что дает возможность для принятия обоснованных управленческих решений относительно капитала корпорации, которые повышают эффективность бизнеса и благосостояние его владельцев.

Список литературы:

- 1 *Кирьянова З.В.* Анализ финансовой отчетности. Учебник для бакалавров. Издательство: Юрайт. 2014г.
- 2 *В.Г.Когденко.* Методика анализа консолидированной финансовой отчетности// «Экономический анализ: теория и практика», 10/2013 (313).

Хмурович С.Л.

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
**ЗНАЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЧИСТОГО ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА
И СОБСТВЕННЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье описывается значение показателей чистого оборотного капитала и собственных оборотных средств, как индикаторов финансовой устойчивости и платёжеспособности организации, с целью использования данных показателей в производственной деятельности для определения финансового состояния сельскохозяйственной организации.

Наличие и эффективность использования финансовых ресурсов определяют результаты в любой сфере бизнеса. Выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов являются характерной чертой и тенденцией во всём мире. Финансовый менеджер должен участвовать в разработке, согласовании и принятии решений в различных сферах деятельности предприятия, предвидеть финансовые последствия принимаемых решений, наметить принципы, на которых должна базироваться политика эффективного управления финансовой деятельностью предприятия. Информирование собственника о его финансовом состоянии, цель которого – определение достаточности имущества для покрытия долговых обязательств и предупреждения банкротства является важнейшим элементом управления.

Экономическое и финансовое состояние организации в процессе использования ресурсов, обеспечивающее её поступательное развитие в целях роста прибыли и капитала при сохранении платёжеспособности представляет собой финансовую устойчивость организации [1, с.23]. Платёжеспособность выражается способностью организации своевременно и полностью выполнять свои текущие платёжные обязательства. Платёжеспособность выступает в качестве неотъемлемого компонента финансовой устойчивости организации. Оценка и прогнозирование финансово-экономического состояния субъектов хозяйствования основана на различных системах финансовых показателей финансово-экономического состояния организации, но в производственной деятельности возникают проблемы точности их расчёта и эффективности применения.

На финансовое положение организации серьёзное влияние оказывают оборотные средства, эффективное использование которых является результатом рационального управления данной экономической категорией. Получение прибыли является следствием правильных решений о пропорциях вложения капитала в оборотные активы, принятых ещё до начала производственной деятельности организации.

Оборотные средства организации состоят из краткосрочных активов и текущих обязательств. Разница между текущими активами и текущими обязательствами пред-

ставляет собой чистый оборотный капитал организации. Существует также понятие и собственных оборотных средств, которые представляют собой часть собственного оборотного капитала организации, инвестированного в оборотные активы. Собственные оборотные средства показывают, какая часть краткосрочных активов сформирована за счёт собственного капитала. Увеличение удельного веса собственных оборотных средств в формировании краткосрочных активов намечает положительную тенденцию, определяющую улучшение финансового состояния организации. Условием финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций, является приемлемое значение показателей платёжеспособности и ликвидности, которые выражают способность погашать краткосрочные обязательства быстро реализуемыми активами. Финансовое положение организации зависит от скорости превращения средств вложенных в активы в реальные деньги. Рост неплатежей затрудняет ритмичную деятельность организации, в то же время излишнее отвлечение средств в производственные запасы, готовую продукцию, незавершённое производство приводит к неэффективному использованию краткосрочных активов. Потребности организации в оборотных, краткосрочных средствах нестабильны, так как постоянно меняется конъюнктура рынка. Покрыть данную потребность за счёт собственных источников в сельскохозяйственных организациях не всегда возможно. В некоторых случаях эффективность использования заёмных средств оказывается более высокой, чем эффективность использования собственных средств.

Опираясь на выше изложенное, мы полагаем, что для целей эффективного использования краткосрочных активов необходимо определять показатель чистого оборотного капитала и показатель собственных оборотных средств организации. Показатель чистого оборотного капитала будет свидетельствовать о наличии имеющихся краткосрочных средств у предприятия на праве собственности в том числе собственных и заёмных. А показатель собственных оборотных средств будет сигнализировать о наличии собственных краткосрочных активов. Данные показатели будут служить в качестве источника информации, характеризующей состав краткосрочных активов, что позволит более точно определять степень финансовой устойчивости и платёжеспособности сельскохозяйственной организации с целью прогнозирования состояния и определения дальнейших направлений развития сельскохозяйственной организации.

Список литературы:

- 1 *Гиляровская, Л.* Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л. Гиляровская, А. Вехорева. Спб.: Питер, 2003. – 256 с.
- 2 *Савицкая, Г.В.* Чистый оборотный капитал как индикатор устойчивости / Г.В. Савицкая // Финансы. Учёт. Аудит. 2010. № 11. С. 29-33.
- 3 *Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Д.А. Панков [и др.]; под общ. ред. Д.А. Панкова.* Минск: БГЭУ, 2005. – 363 с.

Ховалыг Р.Б.

ФГБОУ ВПО «Тувинский государственный университет»

УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Материально – производственные запасы – материальные активы, которые предназначены для продажи в течение обычного делового цикла, производственного потребления внутри предприятия, производственного потребления в целях изготовления впоследствии реализуемой продукции.

В составе материально – производственных запасов в отчетности должны быть отражены: готовая продукция, незавершенное производство, сырье и материалы.

В бухгалтерском учете используются синтетические и аналитические счета. Аналитический учет является наиболее трудоемким, так как составляет основу бухгалтерского учета в детализации учитываемых объектов. К счету 10 "Материалы" в ООО «Туранское» открыты следующие субсчета: 10.1 «Сырье», 10.2 «Основные материалы»,

10.3 «Топливо», 10.4 «Вспомогательные материалы», 10.5 «Запасные части», 10.6 «Инвентарь», 10.7 «Строительные материалы», 10.9 «Тара оборотная»

Для обеспечения производственной программы соответствующими материальными ресурсами на предприятии создан склад для хранения материалов. Склад обеспечен исправными весами, измерительными приборами и мерной тарой. На складе материальные ценности размещаются по секциям, а внутри них – по группам в коробках, на стеллажах, полках, поддонах, что обеспечивает быструю их приемку, отпуск и контроль за соответствием фактического наличия установленным нормам запаса.

Синтетический учет на предприятии ведется на счете 10 «Материалы», на соответствующих субсчетах по фактической себестоимости. В дебет счета «материалы» относят все расходы по их приобретению.

Дебет 10 «Материалы» – Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» на стоимость поступивших материалов по ценам поставщиков.

Дебет 10 «Материалы» – Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – на стоимость услуг.

Дебет 10 «Материалы» – Кредит 71 «Расчеты с подотчетными лицами» – на стоимость материалов, оплаченных из подотчетных сумм.

Дебет 10 «Материалы» – Кредит 66, 67 – отражено поступление материала в организацию по договору займа в натуральной форме.

Материалы собственного производства учитываются по фактической себестоимости, исходя из фактических затрат на производство данных запасов. Дебет 10 «Материалы» – Кредит 20, 23 оприходованы материалы собственного производства, произведенные основным или вспомогательным производством.

Дебет 10 «Материалы» – Кредит 20 «Основное производство» – на стоимость возвратных отходов.

Дебет 10 «Материалы» – Кредит 28 «Брак в производстве» – приняты к учету материалы, оприходованные как неисправимый брак.

Дебет 10 «Материалы» – Кредит 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» – оприходованы материалы в результате списания товаров от порчи.

Дебет 10 «Материалы» – Кредит 91 «Прочие доходы» – отражена стоимость материальных ценностей, поступивших в связи с выбытием из хозяйственного оборота средств и не пригодных для дальнейшего использования, а также оприходованы излишки материалов, выявленные при инвентаризации.

Дебет 20, 23, 25, 44 – Кредит 10 «Материалы» – отпущены (списаны) материалы на нужды основного, вспомогательных производств, на общепроизводственные и общехозяйственные нужды, в связи с осуществлением продаж продукции (работ, услуг).

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы» – Кредит 10 «Материалы» – отражена себестоимость отпущенных на сторону излишних или неиспользованных материалов.

При выявлении фактов недостач (хищений) или порчи материалов по кредиту счета 10 «Материалы» отражается фактическая себестоимость недостающих или полностью испорченных материалов и сумма определившихся потерь по частично испорченным материальным ценностям. Указанные суммы относятся в дебет счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

Дебет 94 – Кредит 10 «Материалы» – отражены выявленные недостачи или потери при порче материалов.

Дебет 99 «Прибыли и убытки» – Кредит 10 «Материалы» – списаны материалы, утраченные при стихийных бедствиях или при ликвидации их последствий, отражены потери по таре и т.п.

Синтетический учет материально – производственных запасов позволяет получать обобщенные показатели, которые впоследствии используются для составления бухгалтерской и налоговой отчетности, а также для анализа деятельности организации.

Эффективность использования товарно-материальных запасов в условиях рыночной экономики предусматривает ряд задач по учету, планированию, классификации материально – производственных запасов и рассмотрение целей контроля хранения материально – производственных запасов.

Чагман Ч.А.

ФГБОУ ВПО «Тувинский государственный университет»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СЕБЕСТОИМОСТИ И ВИДЫ

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и прочих затрат на ее производство и продажу.

Себестоимость как экономическая категория показывает, во что обходится конкретному предприятию производство и реализация выпускаемой продукции, а также позволяет объективно судить о том, насколько экономически выгодно данное производство в конкретных условиях хозяйствования. Показатель себестоимости дает возможность глубоко анализировать экономическое состояние предприятия, выявлять резервы повышения эффективности общественного производства, определять перспективы дальнейшего развития, последовательно совершенствовать размещение производства и его специализацию, устанавливать и научно обоснованно планировать производство.

Себестоимость характеризует в обобщенном виде уровень развития и эффективность производства, а также целесообразность выпуска той или иной продукции.

Себестоимость продукции – сумма прямых материальных, трудовых и прочих производственных и непроизводственных затрат, отнесенных на продукцию, произведенную и реализованную в определенном периоде.

В себестоимость продукции включаются: затраты труда, средств и предметов труда на производство продукции на предприятии. К ним относятся:

- Затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг), обусловленные технологией и организацией производства; затраты на подготовку и освоение производства;
- Расходы по обслуживанию производственного процесса, обеспечению нормальных условий труда и технике безопасности; расходы по управлению производством; расходы по набору рабочей силы, по подготовке и переподготовке кадров;
- Расходы, связанные со сбытом продукции: упаковкой, хранением, погрузкой, транспортировкой; расходы на рекламу, включая участие в выставках, оплата услуг посреднических организаций и др.

Часть расходов, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), нормируется для целей налогообложения (например, расходы на рекламу, представительские расходы). В себестоимость включают полную сумму таких расходов, но при расчете налогооблагаемой прибыли к ее фактически полученной величине прибавляют расходы, произведенные организацией сверх нормы.

В себестоимость также включаются потери от брака, потери от простоев, недостачи и потери материальных ценностей в пределах норм естественной убыли.

Не включаются в себестоимость продукции: затраты и потери, относимые на счет прибылей и убытков, затраты по аннулированным заказам, затраты на содержание за-

консервированных производственных мощностей, судебные издержки и арбитражные сборы, штрафы и др.

В зависимости от специфики деятельности хозяйствующих субъектов, организации бухгалтерского и управленческого учета, потребностей руководителя и менеджеров выделяют разные виды себестоимости.

Себестоимость единицы продукции рассчитывается обычно делением общей себестоимости на общее число единиц продукции.

Фактическая себестоимость – совокупность данных о фактически произведенных затратах.

Цеховая себестоимость – совокупность затрат на производство продукции в пределах цеха, она включает в себя прямые затраты и общепроизводственные расходы.

Производственная себестоимость включает в себя цеховую себестоимость, общезаводские расходы и затраты вспомогательных производств.

Полная себестоимость – производственная себестоимость и затраты по реализации продукции.

Плановая себестоимость определяется на основе запланированных расходов.

Нормативная себестоимость рассчитывается с использованием нормативных значений.

В условиях совершенствования хозяйственного механизма себестоимость продукции является важнейшим показателем хозяйственной деятельности предприятия.

Калькуляция – это расчет затрат на производство единицы продукции. Данный расчет производится путем деления стоимости всех затрат на количество выпускаемой продукции.

Исчисление себестоимости единицы отдельных видов продукции или работ и всей товарной продукции называется калькуляцией. Различают плановую, сметную, нормативную, отчетную, или фактическую, калькуляции.

Наличие товарно-денежных отношений обуславливает объективную необходимость наряду со стоимостью товара использовать и такую экономическую категорию как себестоимость производства продукции. Одним из основных показателей работы предприятия является себестоимость продукции.

Чалбаа С.С., Ондар Ч.С., Соян А.С., Куулар С-С.Э.

ФГБОУ ВПО «Тувинский государственный университет»

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РАСХОДОВ НА СОДЕРЖАНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В бухгалтерском законодательстве отсутствует порядок классификации работ по восстановлению и содержанию основных средств. Тем не менее, для принятия к учету важно определиться с тем, что же было сделано с имуществом – произведен ремонт, реконструкция, достройка, модернизация либо техническое перевооружение.

Основной проблемой при отражении в бухгалтерском учете расходов на содержание основных средств является именно классификация проведенных работ в качестве ремонта, модернизации или их реконструкции. Поскольку затраты на восстановление объекта основных средств отражаются в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому они относятся. Затраты на модернизацию и реконструкцию объекта основных средств после их окончания увеличивают первоначальную стоимость такого объекта, если в результате модернизации и реконструкции улучшаются (повышаются) первоначально принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.) объекта основных средств.

В связи с отсутствием четкой классификации работ по содержанию и восстановлению объектов основных средств в действующем законодательстве, основанием для определения видов ремонта должны являться соответствующие документы, разработанные техническими службами организаций. В случае отсутствия соответствующих

служб в структуре организации основанием для классификации вида ремонта может являться заключение специализированной организации.

Порядок документального оформления и отражения в учете отдельных видов работ по содержанию основных средств имеет свои особенности.

В случае, если осуществляется модернизация или реконструкция основного средства, не являющегося амортизируемым имуществом, т.е. стоимостью менее 20000 руб., расходы на ее осуществление подлежат включению в состав текущих расходов налогового (отчетного) периода и могут быть в полном объеме учтены для целей налогообложения прибыли в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией при условии их экономической обоснованности и документального подтверждения (письма Минфина РФ от 07.05.2007 № 03-03-06/1/266, от 19.12.2007 № 03-03-06/1/879).

В хозяйственной практике имеют место случаи проведения модернизации (реконструкции) основных средств в течение продолжительного времени. При этом объекты основных средств, находящиеся по решению руководства на модернизации продолжительностью свыше 12 месяцев, подлежат исключению из состава амортизируемого имущества вне зависимости от факта использования модернизируемого объекта в период ее проведения в деятельности, направленной на получение дохода (п. 3 ст. 256 НК РФ).

Избежать полного прекращения начисления амортизации возможно только при условии разделения объекта на реконструируемую и действующую части с образованием новых самостоятельных объектов основных средств, что на практике зачастую бывает весьма проблематичным, особенно в отношении зданий и сооружений.

При эксплуатации основных средств может возникнуть необходимость ремонта (или модернизации) объектов, как числящихся на балансе организации, так и арендованных основных средств. При модернизации или реконструкции арендованных основных средств могут проводиться отдельные, либо неотделимые улучшения.

Согласно п.2. ст. 623 ГК РФ к неотделимым относятся улучшения, которые не возможно отделить без вреда для имущества. Неотделимые улучшения должны увеличивать первоначальную стоимость арендованного имущества.

Говоря о расходах на восстановление основных средств, нельзя не остановиться на документальном оформлении расходов. На необходимость оформления документов, обосновывающих проведение ремонтных работ и, прежде всего, дефектной ведомости.

Поскольку унифицированная форма дефектной ведомости законодательно не установлена, организация может разработать форму ведомости самостоятельно и утвердить ее учетной политикой. За основу может быть принят акт о выявленных дефектах оборудования (форма № ОС-16), утвержденный Постановлением Госкомстата РФ от 21.01.2003 № 7.

Таким образом, следует отметить, что при проведении работ по восстановлению основных средств в первую очередь необходимо правильно классифицировать работы.

Учитывая разночтения в нормативных актах, при проведении дорогостоящих работ (относительно стоимости самого объекта основных средств), целесообразно обратиться в специализированную организацию за получением обоснования характера работ (ремонт, реконструкции или модернизации) и их стоимости.

Немаловажным также является осуществление документального оформления всех этапов работ – от принятия решения о необходимости проведения работ по восстановлению, до приемки основного средства из ремонта.

Чернышова А.А.

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В статье обоснована актуальность совершенствования государственной научно-технической и промышленной политики, рассмотрены факторы, приоритеты и этапы ее реализации в России.

Изменения, ориентированные на широкомасштабную интеграцию экономических и управленческих процессов требуют проведения дальнейших исследований и обоснования действий как в плане оздоровления действующих субъектов хозяйствования, так и в плане стратегической перспективы. Особенно это касается предприятий, функционирующих в наукоемких отраслях промышленности, где экономические потери особенно велики.

Успешное решение проблем ускорения развития наукоемких производств в России зависит от того, как будет осуществляться преобразование экономической системы и как скоро начнется этап стабильного экономического роста.

Один лишь переход к рыночной экономике не сможет обеспечить ускоренного развития наукоемких производств. Необходимы реализация целого ряда масштабных мероприятий в соответствии с хорошо продуманной научно-технической политикой: структурная перестройка производства, развитие малых и средних предприятий; изменение мотивации в сторону ориентации на долгосрочные цели развития, сохранение и дальнейшее повышение уровня научно-технического и производственного потенциала, улучшение подготовки и повышение уровня квалификации кадров, способных работать на высокотехнологичных производствах, ускорение отработки системы социальных гарантий, повышение мобильности трудовых ресурсов и т.д.

Государственная научно-техническая политика Российской Федерации осуществляется исходя из следующих основных принципов:

- признание науки социально значимой отраслью, определяющей уровень развития производительных сил государства;
- гарантия приоритетного развития фундаментальных научных исследований;
- интеграция науки и образования на основе различных форм участия работников и обучающихся образовательных организаций высшего образования в научных исследованиях и экспериментальных разработках;
- концентрация ресурсов на приоритетных направлениях развития науки и техники;
- стимулирование научной, научно-технической и инновационной деятельности через систему экономических и иных льгот;
- развитие международного научного и научно-технического сотрудничества Российской Федерации⁵⁶.

В условиях ограниченности финансовых, качественных материальных и трудовых ресурсов и отставания по многим направлениям науки и техники важнейшим элементом научно-технической политики является разработка общегосударственных приоритетов, служащих ориентиром для финансирования и осуществления капитальных вложений в авангардные направления науки и техники.

Научно-техническая и промышленная политика на этапе реформирования экономической системы должна быть нацелена на повышение эффективности использования

⁵⁶ Федеральный закон Российской Федерации от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»

ресурсов, сохранение и дальнейшее развитие научно-технического потенциала и интеграцию экономики в систему международного разделения труда, обеспечение экономической и технологической безопасности, решение экологических и других проблем, связанных с улучшением жизни и здоровья населения⁵⁷.

Приоритеты технологического развития отраслей экономики, в том числе наукоемких, во многом определяются их местом в технологической цепочке, особенностями используемых технологий, выпускаемой продукции и услуг. Анализ опыта разработки и реализации научно-технической и промышленной политики в различных зарубежных странах дает возможность выделить наиболее важные моменты, которые необходимо учитывать и в нашей стране.

Например, в Японии была внедрена соответствующая такой концепции схема 8-стадийного внешнеторгового и научно-технического развития страны. Согласно ей, на первой стадии происходил импорт только товаров, на второй он расширился за счет связанных с их производством технологий. На третьей стадии импортировались только технологии, на четвертой эти технологии использовались для экспорта продукции. На пятой стадии осуществлялись собственные разработки новой продукции для экспорта, на шестой был начат вывоз технологии производства. На седьмой экспортировались только технологии и на восьмой стадии происходит импорт продукции, изготовленной за рубежом с помощью закупленной у Японии технологии.

Для повышения обоснованности выбора технической политики необходимо использовать также знания о существовании определенных типов технологического и, с учетом экономических особенностей, техноэкономического облика отрасли и производства.

Список литературы:

- 1 Федеральный закон Российской Федерации от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».
- 2 *Верещагина Л.С.* Состояние реализационной деятельности российских промышленных предприятий [Текст] / Л.С. Верещагина // Вестник СГЭУ. 2009. №7(57) С.125.

Чечеткина Т.В.

Челябинский государственный университет

«РАЗУМНЫЙ СРОК» КАК ОЦЕНОЧНОЕ ПОНЯТИЕ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССУАЛЬНОМ ПРАВЕ

В статье рассмотрено понятие «разумный срок» как оценочное понятие в гражданском процессуальном праве. Проводится анализ мнений ученых, рассматривающих понятие «разумный срок». Также, изучаются критерии, определяющие разумность сроков, как на российском, так и на международном уровне.

Длительное реформирование гражданского процессуального законодательства в итоге пришло к тому, что на этапе современного развития гражданского процессуального права оценочные понятия являются широко распространенным явлением. Так, Р.О. Опалев отмечает, что только в современном арбитражном и гражданском процессуальном праве России насчитывается около тысячи случаев употребления оценочных понятий⁵⁸.

⁵⁷ *Верещагина Л.С.* Состояние реализационной деятельности российских промышленных предприятий [Текст] / Л.С. Верещагина // Вестник СГЭУ. 2009. №7(57) – 0,5 п.л.

⁵⁸ *Сергеева О. Ю., Ноянова А. А.* Оценочные понятия в арбитражном процессе // Арбитражный и гражданский процесс. 2013. N 9. С. 2 – 6. // Консультант П

Как показывает практика, закрепленные в законе оценочные понятия требуют особого внимания, так как их использование подразумевает, что законодатель предоставляет правоприменителю свободу в их интерпретации путем наполнения конкретным содержанием в зависимости от конкретных обстоятельств⁵⁹.

Понятие «разумный срок» является одним из оценочных понятий, закрепленных в гражданском процессуальном законе. Свое правовое закрепление понятие «разумный срок» получило в 2010 г. после введения Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок», а также введения ст. 6.1. в Гражданский процессуальный кодекс. Законодательное закрепление понятия «разумный срок» привело к обширной дискуссии относительно понимания и применения данного оценочного понятия.

Оценочное понятие является достижением науки общей теории права. Впервые термин «оценочное понятие» в юридической литературе употребил профессор С.И. Вильнянский в 1956 году, по его словам: «оценочные понятия дают суду возможность свободной оценки фактов и учета индивидуальных особенностей конкретного случая при обязательном в то же время применении закона»⁶⁰. Впоследствии (когда оценочные понятия стали широко распространены) над определением «оценочного понятия» начали работать также и ученые – процессуалисты в области гражданского процессуального права.

Как показывает анализ мнений ученых из разных областей права единого подхода к определению «оценочного понятия» на данный момент не существует. Однако, не смотря на отсутствие единого подхода к определению «оценочного понятия» в гражданском и арбитражном процессуальном законодательстве появились законоположения, направленные на единообразие толкования отдельных оценочных понятий. Это связано с тем, что определенные оценочные понятия, такие как «разумный срок», получили широкое развитие и распространение при осуществлении правоприменительной деятельности. Так и Безруков С.С. придерживается мнения, что закрепление в законе трактовки отдельных оценочных терминов (даже приблизительной), а также критериев их использования, позволит унифицировать практику их применения, избежать многочисленных правовых ошибок⁶¹.

Полагаем, что одним из самых важных оценочных понятий является «разумный срок». Кроме того и имеющиеся в настоящее время научные публикации в области гражданского процессуального права, наиболее часто рассматривают именно подходы к пониманию и толкованию оценочного понятия «разумный срок». Раскрывая содержание понятия «разумный срок» ученые используют отождествление с такими синонимами как: обоснованный, объективный, необходимый.

Как указывает в своей статье Н.В. Поляков: «Разумный срок судопроизводства – это логически обоснованный и не противоречащий букве и смыслу процессуального закона период времени, в течение которого суд обязан рассмотреть гражданское, арбитражное или уголовное дело по существу...»⁶². Л.В. Соцура полагает, что «разумным сроком является такой срок, который необходим для выполнения работ, услуг,

⁵⁹ Лукьяненко М. Ф. Оценочные понятия гражданского права: разумность, добросовестность, существенность. – М.: Статут, 2010. – С. 3-4.

⁶⁰ Дерюгина, Т. В. Теоретические проблемы в сфере осуществления субъективных гражданских прав :автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук. Специальность 12.00.03 – гражданское право ; предпринимательское право ; семейное право ; международное частное право. /Т. В. Дерюгина. – Волгоград, 2010. С.20.

⁶¹ Безруков С. С. Оценочные понятия и термины в уголовно – процессуальном законодательстве. Дисс... к.ю.н. Омск, 2002, С.87.

⁶² Поляков И.Н. Разумные сроки судопроизводства: Понятие и значение. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.justicemaker.ru/view>

создания вещей, исполнения обязательств, предъявления требований и претензий»⁶³. З.И. Цыбуленко указывает: «Разумный срок – это объективно необходимый и возможный для исполнения... срок»⁶⁴. Салтыков К.Г. и Ищенко О.А. считают, что: «Разумный срок предстает как особый вид срока в рамках уже определенных законом временных периодов»⁶⁵.

Понятие «разумный срок» имеет и свои специфические черты. Особенность данного вида срока заключается в том, что он стимулирует участников правоотношения к своевременности, достаточности и эффективности действий. В этом плане к понятию «разумный срок» относимы слова М.С. Строговича о том, что соблюдение процессуальных сроков обуславливает достижение юридического эффекта того или иного действия.⁶⁶ Т.е. разумный срок выступает своеобразным «процессуальным средством», которое защищает участников процесса от «судебного произвола» и «волокиты». Также разумный срок не только дает уверенность в том, что суд быстро и эффективно рассмотрит дела, а надлежащие органы исполнят решение, но и возможность получить компенсацию за нарушение разумного срока.

Важной особенностью при осуществлении толкования понятия «разумный срок» является то, что данное понятие должно отражать положение ст. 6.1. Гражданского процессуального кодекса, который устанавливает следующие критерии для определения разумности срока:

- правовая и фактическая сложность дела
- поведение участников гражданского процесса
- достаточность и эффективность действий суда
- общая продолжительность судопроизводства по делу.⁶⁷

Важно отметить, что критерии, установленные статьей 6.1. Гражданского процессуального кодекса РФ по смысловой нагрузке созвучны с критериями, которые устанавливает Европейский суд по правам человека. Так, анализ практики Европейского суда по правам человека позволяет выделить 4 критерия, опираясь на которые следует определять, имело ли место нарушение разумных сроков судопроизводства в каждом конкретном деле. К ним относятся: 1. сложность дела, 2. поведение суда и стороны по делу – органа власти, 3. поведение заявителя, 4. значимость дела для заявителя. Совокупность всех четырех вышеперечисленных критериев составляет понятие «разумного срока»⁶⁸.

Таким образом, разумность в гражданском процессе выражается как компромисс между участниками судопроизводства. Иначе говоря, суд должен вынести справедливое решение в максимально короткие сроки для того, чтобы все участники процесса как можно скорее получили возможность осуществлять свои дальнейшие права и нести обязанности.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что «разумный срок» как оценочное понятие имеет ряд таких особенностей как: 1. отсутствие конкретизации термина «разумный срок» в законодательных актах, 2. правоприменитель са-

⁶³ Соцуру Л.В. Толкование договора судом. М., 2007. С. 28.

⁶⁴ Гражданское право России / Под ред. З.И. Цыбуленко. М., 1998. Ч. 1. С. 39

⁶⁵ Салтыков К.Г., Ищенко О.А., статья «Разумный срок как оценочное понятие» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.rusnauka.com/>

⁶⁶ Строгович М.С. Курс советского уголовного процесса. – М., 1968, Т. 1, С. 201.

⁶⁷ Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ [Электронный ресурс] // URL: <http://base.consultant.ru>.

⁶⁸ Стандарты справедливого правосудия (международные и национальные практики) / кол. авторов ; под. ред. д. ю. н. Т.Г. Морщаковой. — Москва: Мысль, 2012. ISBN 978-5-244-01157-9 С. 142

мостоятельно наполняет данное понятие содержанием в зависимости от конкретной ситуации.

Также, считаем, что в статьях Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» и Гражданского и Арбитражного процессуальных кодексов Российской Федерации, понятие разумный срок должно получить свое легальное определение, путем закрепления в отдельной норме ГПК РФ и АПК РФ, что позволит облегчить процесс правоприменения.

Шелковников М.А., Миняйлова Е.В.

Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт
ДВИЖЕНИЕ АНТИГЛОБАЛИСТОВ: ИСТОКИ, ИДЕОЛОГИЯ

В работе рассматриваются начальные этапы становления движения антиглобалистов. Дается характеристика основных слоев участников движения. Раскрывается суть идеологии антиглобализма.

Движение антиглобалистов является одним из самых уникальных общественно-политических движений рубежа XX-XXI веков. Оно объединяет несколько сотен самых различных организаций (профсоюзных, экологических, правозащитных, фермерских и т.п.), выступающих против глобализации мировых экономических и политических процессов.

Впервые антиглобалисты, называвшие себя «врагами мирового капитала», громко заявили о себе массовыми акциями протеста в ноябре 1999 г. в американском городе Сиэтл. В акциях протеста против очередного, проходившего в этом городе саммита ВТО участвовало около 500 тыс. человек.

В дальнейшем противники глобализации не менее 20 раз устраивали массовые беспорядки по всему миру. Беспорядки в итальянском городе Генуя в июле 2001 г., приуроченные к съезду лидеров G 8 привели к человеческим жертвам и заставили лидеров Большой Восьмерки вступить в диалог с лидерами антиглобалистов.

Политологи выделяют три основных слоя участников внутри данного движения:

1. Леворадикальные элементы, отрицающие капиталистический строй в принципе (анархисты, троцкисты, маоисты, ленинисты и т.д.). Они сторонники самых жестких методов протеста (погромы, поджоги, столкновения с полицией).

2. Противники глобализации, искренне полагающие, что данный процесс приводит к обнищанию основной части населения мира, к усилению разрыва между богатыми и бедными странами.

3. Интеллектуальная элита, прежде всего экономисты, с научной точки зрения раскрывающие негативные стороны глобализации. Именно они подводят идейную базу под движение.

Суть идеологии антиглобализма заключается в следующем:

- под глобализацией должно подразумеваться свободное передвижение людей, идей и товаров из страны в страну, а не создание мирового стандарта развития по образцу США;

- современные процессы глобализации приводят к возникновению жесткой системы всемирной власти в форме так называемых международных организаций, которые на словах представляют все человечество, а на деле исполняют волю наиболее сильных держав и корпораций, диктуя свои условия всему миру;

- глобальный мир должен быть лучше управляем и предсказуем, благодаря чему можно предотвращать войны и эпидемии, бороться с нищетой, но на деле управление миром сводится к защите интересов ТНК (транснациональных корпораций);

- олицетворением нового мирового порядка выступает «мировая тройка» – МВФ (международный валютный фонд), Макдональдс, Майкрософт – организации, в различных сферах контролирующие весь мир и определяющие стандарты его развития;

- ТНК во всем мире двигаются «вверх по лестнице, ведущей вниз», то есть, проникая во все уголки земного шара, они наиболее активно разворачивают свою деятельность в тех бедных странах, где могут получить максимальную прибыль, не заботясь о поддержании высоких стандартов охраны труда и защиты окружающей среды;

- действуя в третьих странах, ТНК не считаются с правами граждан этих стран, что подрывает процессы развития демократии в современном мире;

- экономическую политику развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой зачастую определяет МВФ, но он в своих рекомендациях грубо игнорирует специфику каждой страны, исходя из западных стандартов, что имеет для многих национальных экономик катастрофические последствия;

- стандарты западных ТНК «убивают» мелких национальных производителей, не имеющих возможности для конкуренции в области рекламы.

Главной слабостью идеологии антиглобалистов является то, что рецепты решений поставленных ими проблем либо лишены конкретности, либо утопичны. Вместе с тем, невозможно отрицать, что интересы национального капитала все чаще вступают в конфликт с интересами международных корпораций. Данное обстоятельство обеспечивает антиглобалистам поддержку со стороны значительной части общественности.

Шматко С.А., канд.экон.наук, доцент, Пичугина М.М.

Ставропольский Государственный Аграрный Университет

БУДУЩЕЕ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ – СТРАХОВОЙ МАРКЕТИНГ

Проблемы развития страховых компаний и рынка страхования в целом в России «лежат на поверхности», но эти проблемы разрешаются лишь отчасти.

Организационным страховым маркетингом является исследование, анализ структуры страховой организации и ее оптимизация и за это этот счет увеличение эффективности деятельности компании. Организационный маркетинг на практике в мире определяет своей главной целью формирование системы сбыта страховых продуктов, не придавая большого значения совершенствованию других структурных элементов компании. Однако проблемы создания системы сбыта тесно связаны с реструктуризацией других блоков страховщика. Это положение определено тем, что наиболее сложной задачей современной страховой компании является именно реализация страховой продукции.

Здесь актуально будет упомянуть, что наиболее ярко подчеркнет выше сказанное такая ситуация как – естественно и быстро «распродается» такой, продукт страхования как – страхование имущества, только есть небольшой, но значительный нюанс, этот продукт продается на рынке банкострахования. Другими словами темпы продаж продукта «страхования имущества» весьма тесно связаны с темпами продаж банковского продукта «ипотечное кредитование» и что естественно эти темпы продаж зависят друг от друга напрямую.

Сегмент банкострахования является одним из самых быстроразвивающихся сегментов на российском страховом рынке, но и тут есть проблемы. Во-первых, это очень высокий уровень доли комиссий банкам. По официальной статистике их размер почти в два раза превышает средний уровень компенсационных выплат (КВ) по всем каналам продаж (46% против 24% за 1 полу- годие 2013 года). То есть как минимум почти половина взносов уходит в качестве комиссии банкам.

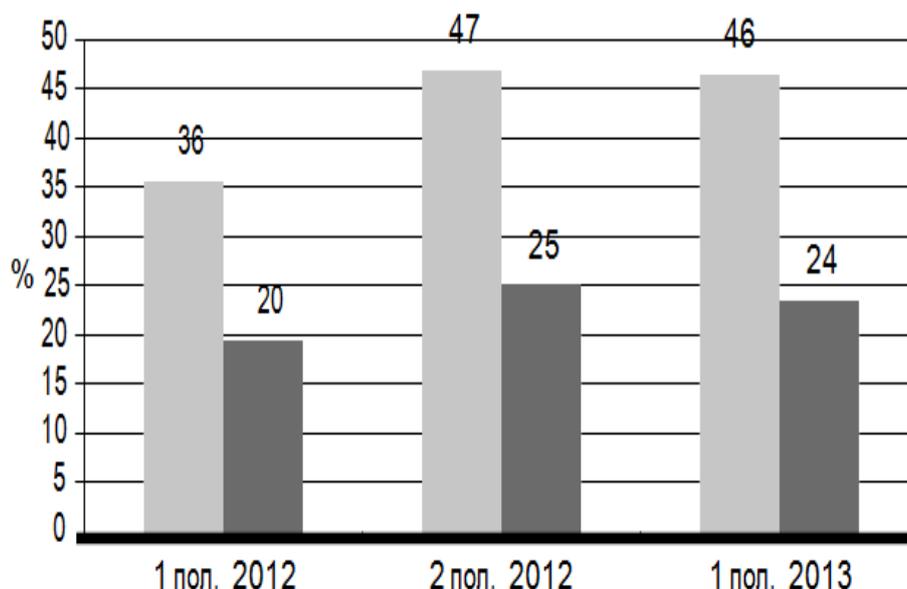


Рис. 1. Динамика комиссионного вознаграждения.

- 1) КВ кредитным организациям
 - 2) КВ среднее значение по каналам продаж
- И еще один яркий пример – Страхование жизни.

По результатам исследований «Эксперта РА», в 2013 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составили 60%. Канал сбыта через банки будет развиваться быстрее других, высокий уровень динамики взносов в сторону увеличения произойдет в сфере страхования жизни заемщиков потребительских кредитов. В 2014 году в связи с замедлением роста потребительского кредитования темпы прироста взносов по страхованию жизни сократились и составили 52-58%. Большого падения темпов прироста премий по страхованию жизни не произойдет из-за начала реализации части мер по развитию рынка, которые указаны в «Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020 года».

В современных страховых организациях в развитых странах все функции и подразделения группируются вокруг систем сбыта и других блоков, которые заняты работой с клиентами. Это обеспечивает им увеличение продаж страховых продуктов до максимума, а также высокий уровень качества обслуживания клиентов на этапе прохождения договора страхования и расследования страховых событий. Лишь ориентированность всей структуры страховой организации на достижение одной цели позволит сделать ее более прибыльной и эффективной. Следовательно структуризация всей компании тесно связана с организационным построением системы сбыта и эти задачи должны рассматриваться совместно.

В России практика специализированного построения систем сбыта страховой продукции и привязки прочих структур к сбыту еще не была раскрыта и реализована. Структуры страховых компаний России, как правило, достаточно архаичны и не принимают во внимание надобность их совершенствования в соответствии с необходимостью увеличения эффективности.

Поэтому организационный маркетинг, направленный, прежде всего, на оптимизацию структуры страховщика, должен в ближайшем будущем найти широкое применение в деятельности российских страховых компаний.

Шульгина М.В.

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»*

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РФ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОВ СКРЫТОГО МАРКЕТИНГА

Статья посвящена рассмотрению возможных вариантов применения методов скрытого маркетинга государственными структурами с целью стимулирования разработки и регистрации инновационных продуктов и предприятий в сфере мелкого и среднего предпринимательства в РФ.

Со времен Советского Союза россияне привыкли, что за них всё делает государство, и главным принципом, по которому жили и продолжают люди, является «государство нам должно». Однако сегодня Россия постепенно переходит на рельсы рыночной экономики и роль государства на рынке должна становиться всё меньше и меньше. Говоря о рыночной экономике, следует помнить об одном из основных рыночных принципов – постоянном обновлении и внедрении новых продуктов и услуг, то есть об инновационном развитии. Без инноваций не может существовать конкуренция. Однако, к сожалению, не все российские компании заинтересованы в инновационных разработках то ли в силу консервативности взглядов, то ли из-за страха сложности процедур, связанных с открытием соответствующего предприятия или регистрации открытия. Интересным вопросом является: кто и как может поднять этот интерес? Как известно, российские власти уже давно избрали курс на инновационное развитие страны. В публичных выступлениях главы государства В.В.Путина слово «инновации» встречается постоянно. Конечно, существует множество проблем, тормозящих данный процесс и напрямую подвластных государству, таких как увеличение расходов на НИОКР, законодательная поддержка инновационных бизнес-проектов и др. Но в то же время есть и много вопросов, решение которых напрямую зависит лишь от производителей и непосредственно населения страны, к примеру, нехватка кадров в научных структурах или отсутствие венчурных структур, которые осуществляли бы связь между государством и непосредственно предпринимателями-инноваторами [5], отказ от собственных разработок в пользу покупных из-за дополнительных расходов на осуществление данного процесса и его оформления в государственных органах. И данные вопросы простыми призывами «необходимо разрабатывать собственные технологии» вряд ли удастся достичь. В связи с этим, государственным структурам следует начать не только направлять страну на применение инноваций, но и вводить изменения в рамках своей политики влияния. В этом вопросе лучше всего может помочь избрание правильной маркетинговой политики, как способа снабжения информацией о сложившихся проблемах и стимулирования населения на определённые шаги в улучшении ситуации.

Как уже было отмечено ранее, простые способы рекламы на сегодняшний день становятся всё менее действенными. Навязчивость, с которой предлагают некоторые продукты такими методами, часто трансформируется в раздражение и гнев покупателей. То же самое происходит и с призывами политических структур к развитию инновационных технологий на своих производствах или пропаганде поступления в научные университеты для «выращивания» требуемых кадров. Мир находится в постоянном движении, и маркетинговые ходы и стратегии также постоянно изменяются. Маркетологи постоянно придумывают новые способы привлечь клиента и заставить работать так называемое «сарафанное радио». В рамках разработок в этой области всё большее внимание привлекает один из сильно развивающихся на сегодня видов маркетинга – скрытый. Давайте попробуем рассмотреть возможности применения государственными структурами принципов и методов скрытого маркетинга для стимулирования примене-

ния и регистрации инновационных продуктов в среде малого и среднего предпринимательства РФ, как стратегически важной прослойки производителей.

К сожалению, говоря о государственных структурах, следует признать, что творческий подход к передаче определенного информационного сообщения в массы практически не применяется. Единственным используемым инструментом является публичное оглашение сложившейся проблемы – в интервью телевидению либо газетам. Однако результаты применения данной стратегии не всегда ощутимы. Представляется необходимым расширить границы воздействия на население и, если рассматривать этапы регистрации и результаты, полученные от инновационного развития бизнеса как продукт, то применить к распространению информации о нем новые методы, одним из которых может стать политика скрытого маркетинга. Рассмотрим конкретные методы, которые могут оказывать косвенное воздействие на население.

Скрытый маркетинг подразумевает, что потребители не должны догадываться, что это реклама. Наиболее распространенным методом, который исследователи относят к скрытому маркетингу, является реклама в кинофильмах, телешоу и т.п. Такие способы воздействия приносят значительную прибыль и широкую известность производителям продуктов. К примеру, используемые для приманки главного героя в фильме «Инопланетянин» конфеты Resse's Pieces, после выхода фильма стали крайне популярны, и объём их продаж вырос на 65% за 3 месяца [2,с.128]. Ещё одним интересным примером может служить выход в 2009 г. в США фильма «Информатор», режиссер С.Содерберг, в котором главный герой-информатор выступает практически в роли героя. Кинофильм появился ровно за год до того, как вышел в свет так называемый закон Додда-Франка, предусматривающий создание в финансовой системе США широкой сети информаторов. Таким же способом можно прорекламирровать и полезность, и прибыльность инновационного предприятия. Так, если в известном фильме будет показано, что компания, применяющая инновационные продукты, получает преференции от государства, а, быть может, будет раскрыт весь механизм, к примеру, получения грантов или государственных заказов, то страх у компаний, которые обладают потенциалом в области развития инноваций, но не до конца понимают прибыльность и отдачу от этого, должен стать меньше, поскольку становятся понятны все шаги и результаты, которых можно достичь. Конечно, идеальным вариантом для использования в фильме будет являться реально существующая компания и история её деятельности, но и в случае вымышленности главным аспектом остается тот факт, что раскрытая система государственной поддержки должна работать и работать именно таким образом, как это было продемонстрировано.

Сегодня наиболее развивающийся сегмент рынка – реклама в интернете. Согласно данным Ассоциации коммуникативных агентств России реклама в интернете пользуется крайне высоким спросом и в 2013 году в России на неё было выделено 71,7 млрд рублей, а рынок за прошедший год вырос на 27% [4]. В США же лишь за первое полугодие 2013 года на интернет-рекламу было потрачено 10,7 млрд долларов [3]. Данный ресурс информации также крайне важен для государственных структур. Надо признать, что в последнее время осуществляются некоторые подвижки в расширении деятельности в этой области, в основном они связаны с обеспеченностью гласности информации. Так, сегодня существуют сайт «Открытого бюджета», сайт «Российские инициативы», где любой человек может представить для всеобщего голосования свою законодательную инициативу, и др. Однако в рамках скрытого маркетинга присутствие государства в рамках обсуждения вопросов или разбора механизмов работы его структур не должно быть явным.

Первым способом создания положительного образа компании можно назвать создание своего сайта фанатов с заранее продуманными положительными отзывами, с на-

деждой, что в дальнейшем он будет развиваться независимо. Однако в данном деле крайне важно чувствовать грань, через которую нельзя переступить в расхваливании своего продукта. Так, неудачной кампанией скрытого маркетинга, использующего данный метод, можно назвать провал Sony Entertainment. Компания для рекламы своей новой игровой приставки Playstation Portable в 2006-м году создала фальшивый блог фанатов. Однако реклама была настолько «откровенна», что потребители быстро распознали «фальшивку», и это вызвало бурю негативных эмоций. По мнению экспертов AdAge, скандал нанес серьёзный ущерб репутации бренда и последующей маркетинговой активности Sony[1, с. 10-15]. Ещё одним популярным и успешным способом скрытого маркетинга, логично вытекающим из первого, являются отзывы. Согласно статистике, с каждым годом количество людей, читающих отзывы перед совершением покупки, растёт. В США это уже около 85% покупателей. Конечно, на принятие решения влияет *количество* положительных отзывов, но также немаловажную роль играет и *содержание* отзыва. Поэтому для проведения политики скрытого маркетинга важно знать психологические особенности реакции людей на представленную им информацию.

Как можно применить данный способ к продвижению инновационного развития малого и среднего бизнеса? К примеру, можно создать сайт для обмена опытом по регистрации малого инновационного предприятия при высших учебных заведениях. Конечно, существуют сайты, где можно подробно изучить всю необходимую документацию и механизм регистрации, но ознакомившись с данной информацией, как правило, возникает множество вопросов и страхов. В случае наличия сайта, где о своём опыте рассказывают реальные люди, многие ответы можно найти в отзывах о том или иной процедуре. Поскольку данные организации крайне малы, и конкуренция в одной отрасли также редко встречается, то предполагается, что сокрытия информации здесь не должно наблюдаться, однако созданием такого сайта вряд ли займется одно из таких предприятий. Реализацией задачи объединения для обмена опытом таких предприятий должны заняться специальные службы путем создания сайта, но без указания на создателя. Ещё одним важным шагом является оставление первого отзыва на сайте. При этом нужно учитывать важные особенности, на которые обращают внимание при прочтении отзыва. Так при анализе нескольких десятков отзывов товаров и услуг на Яндекс.Маркете были выявлены следующие признаки отзывов, которые были отмечены как полезные: услуга или товар должны оцениваться объективно, чтобы помимо плюсов присутствовали и минусы (но такие, которые либо можно устранить, либо присутствуют также у товаров-аналогов). Обязательным аспектом является наличие в отзыве информации о конкурентах и их недостатках, которые отпугнули при выборе. Описание должно быть довольно эмоциональным. В нашем случае, минусами могут быть выделены, к примеру, медленная работа некоторых структур при оформлении соответствующих документов, а как конкурентные можно рассмотреть другие операции, выполняемые этой структурой (к примеру, регистрация в ФНС), и при этом можно подчеркнуть о упрощении процедуры именно для малых инновационных предприятий.

Ещё одним важным аспектом для рассмотрения являются негативные отзывы и работа с ними. Продолжим рассматривать в качестве объекта рекламы регистрацию малого инновационного предприятия, в частности в отдельных государственных структурах, к примеру, ФНС. Во-первых, отрицательные эмоции по поводу услуг, как правило, не возникают на пустом месте, следовательно, в каком-то месте получение услуги затруднено и недостатки следует исправить. Таким образом, негативный отзыв становится стимулом развития и улучшения предоставляемых продуктов. Важным фактором является доведение до сведения клиента информации об исправлении ситуации. В случае если негативный отзыв является провокацией, то следует принять меры для того, чтобы предприятиям были предоставлены реальные факты. Это может быть официаль-

ная статистика на сайте организации, предоставляющей услуги, или отведение данному вопросу особого места в публичном выступлении представителя компании, или просто опровержение пользователем сайта, который представляет работников государственной структуры, то есть написание лучшего отзыва.

Следует отметить, что применение государственными структурами политики скрытого маркетинга для продвижения информации о выгоды инновационного развития бизнеса и простоте осуществления этого развития наталкивается на ряд трудностей. Во-первых, для осуществления определенных мер и их разработки требуется штат определенных сотрудников. Следующей сложностью можно назвать трудность определения, в рамках каких государственных структур должны существовать эти службы. Говоря о работе с малым и средним предпринимательством, это может быть та же служба, которая занимается разработкой сайта поддержки данной прослойки бизнеса. Но разработка на более высоком государственном уровне вряд ли возможна.

Другой проблемой является законность использования скрытого маркетинга. Ведь скрытая реклама запрещена во многих странах мира, в том числе и в Российской Федерации – Федеральным законом от 13.03.2006 №38-ФЗ «О рекламе»⁶⁹. Однако четкого определения скрытой рекламы нет, поэтому и понять какие способы рекламы являются запрещенными, а какие нет, часто практически невозможно.

Итак, подводя итог, в рамках данной статьи для стимулирования инновационного развития экономики России предлагается улучшить информированность потенциальных компаний и предприятий о преимуществах применения инноваций и основных шагах на пути к созданию инновационного предприятия и нового продукта или услуги. Для достижения этой цели предлагается ввести политику скрытого маркетинга. Данный вид маркетинга имеет ряд преимуществ: позволяет раскрыть всю последовательность требуемых процедур и информацию о государственной поддержке и поощрении компаний, использующих инновации, позволяет отследить недостатки в работе механизма услуг, связанных с данным процессом, и определить пути их решения и др. Но в то же время, существует ряд препятствий, на пути применения скрытого маркетинга в данной сфере. Главной причиной является трудность определения служб, которые должны заниматься данной деятельностью. Помимо этого из-за расплывчатости определений законодательства, не ясно, какими мерами можно воспользоваться, а какими нет. Однако эффективность применения скрытого маркетинга в сочетании с постоянными публичными заявлениями о шагах, направленных на улучшение инновационной среды, не вызывает сомнений. Важным условием в реализации данных мер является соответствие представлений, формируемых указанными ранее действиями, реальности.

Список литературы:

- 1 *Данилина Н.* Целевая зараза// Журнал "Коммерсантъ Секрет Фирмы" №2 от 21.01.2008 – 21 с.
- 2 *Ильичева И.В.* Маркетинговые технологии: учебно-методическое пособие – Ульяновск: УлГТУ, 2012 – 158 с.
- 3 *Трегубенко, П.* Ключ к преодолению кризиса : Инновации становятся императивом развития // Экономика и жизнь. – 2009. – № 3.-Ваш партнер-консультант. – С.17.
- 4 *Бекренев А.* В США расходы на интернет-рекламу достигли рекордных \$10,7млрд// ИТАР-ТАСС – 24.12.2013 – URL: <http://itar-tass.com/ekonomika/853967>
- 5 *Королева А.* Интернет-двигатель рекламы// Журнал "Expert Online" – 27.02.2014 – URL: <http://expert.ru/2014/02/27/internet---dvigatel-reklamy/>

⁶⁹ ст.5 п.9 «Не допускаются использование в радио-, теле-, видео-, аудио- и кинопродукции или в другой продукции и распространение скрытой рекламы, то есть рекламы, которая оказывает не осознаваемое потребителями рекламы воздействие на их сознание, в том числе такое воздействие путем использования специальных видеовставок (двойной звукозаписи) и иными способами»

Эмиров М.И.

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ. ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Речь идет о возникновении налога на прибыль организаций, об изменениях, которые он претерпел до наших дней.

Налог на прибыль организаций впервые был принят в России в 1992 году. До наших дней налог на прибыль претерпел немало изменений и нововведений. Данный налог распространяется только на организации и предприятия.

История налогообложения началась ещё до революции, тогда в 1916 году Советом Министров было принято Положение, касающееся установления временного налога на прирост прибылей предприятий.

Действия этого Положения пришлось на годы Первой мировой войны. Согласно данному нормативному акту налогообложению подлежали те предприятия годовая прибыль, которых превышала восемь процентов с основного капитала. Такие предприятия к тому же облагались ещё одним промысловым налогом и имели обязанность представлять публичный отчет о своей хозяйственно-финансовой деятельности.

Также под налог попадали поставки и подряды, на которые были оформлены специальные промысловые свидетельства. Налогообложение должно было быть в том случае, если за осуществляемую ими деятельность в период с 1916 по 1917 год прибыль составляла две тысячи рублей.

Обязательство платит налог, в те годы, возлагалось на те физические лица, которые находились в составе наблюдательных и учетных комитетов в акционерных предприятиях. Это же правило распространялось на участников ревизионных комиссий в составе предприятий и непосредственно на самих управляющих этими предприятиями.

Отчетные предприятия, которые впервые привлекались к процентному сбору в 1915 году, от налогообложения освобождались.

Для других предприятий существовало одно простое правило – итоговая сумма налогов и сборов должна быть не больше пятидесяти процентов прибыли.

Несмотря на годы войны и, казалось бы, полную неразбериху, налоговые службы дореволюционной России четко выполняли свои обязанности и следили за финансовой прибылью не только юридических, но и физических лиц.

Среди налоговых органов существовала система территориального обмена информацией, что значительно облегчало их деятельность.

Укрываться от налогов, в те годы было очень сложно, а точнее сказать невозможно.

В период перестройки, в стране начинается постепенное возрождение государственного налогообложения. В конце восьмидесятых годов двадцатого века были приняты серьезные меры, касающиеся повышения налоговых ставок на прибыль кооперативов.

В Советском Союзе был принят закон «О налогах с предприятий, объединений и организаций» от четырнадцатого июля 1990 года. Этот закон регулировал налоговые отношения внутри страны. Определенная часть данного закона продолжает действовать в наши дни. В то противоречивое для страны время налоги являлись инструментом борьбы на политической арене между президентом Советского Союза М.С. Горбачевым и Б.Н. Ельциным.

Верховный совет РСФСР вводит на территории России такое понятие как «закон в законе». Речь идет о новом Законе «О порядке применения Закона СССР «О налогах с

предприятий, объединений и организаций»». Суть закона состояла в том, что для тех юридических или физических лиц, которые будут находиться не под союзной, а под российской юрисдикцией, будет действовать более мягкая система налогообложения.

Следовательно, было обещано понижение налоговых ставок и некоторых налоговых льгот. Такие нововведения быстро возымели свое действие и многие предприятия стали направлять налоги не в бюджет Советского Союза, а в бюджет России.

С приходом рыночной экономики в России, система социалистической экономики стала неэффективной, так как большое количество совершенно различных между собой организационно-правовых форм собственности не могут быть обеспечены равными условиями.

Двадцать седьмого декабря 1991 был окончательно утвержден Закон Российской Федерации №2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». В законе предусматривалось пять объектов налогообложения, в частности налог на прибыль, который в свою очередь регулировался Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» № 2116-1. В последующем этот закон претерпел немало изменений и дополнений. В 1991 году налоговую систему России уже можно было назвать сформировавшейся.

Налогом стала облагаться валовая прибыль организаций. Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли от реализации продукции, услуг и прибыли от иных операций подлежащих реализации.

Список литературы:

- 1 Климova, М.А. Налог на прибыль организаций : учебник / М.А.Климova. –М.: Наука 2012.

Юлуева Я.С., Фаррахова Ф.Ф., доцент

ФГБОУ ВПО Бакирский государственный аграрный университет

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ КОНЕВОДСТВА

В данной статье в процессе анализа четырехуровневой системы нормативного регулирования РФ выявлены основные нормативные документы, регулирующие учет затрат и выхода продукции коневодства на предприятии.

Для правильного учета затрат и выхода продукции коневодства должна быть сформирована соответствующая нормативно- правовая база, которая будет направлена на снижение затрат и эффективное ведение учета выхода и реализации продукции коневодства. Учет затрат и выхода продукции коневодства регулируется следующими нормативными документами, представленными четырехуровневой системой.

К первому уровню учета затрат и выхода продукции относится: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учете», который устанавливает единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Следующий нормативный документ первого уровня – Налоговый Кодекс РФ, где в главе 25 «Налог на прибыль организаций» определены основные принципы формирования состава себестоимости продукции, в том числе и себестоимости продукции коневодства.

Второй уровень составляют положения (стандарты) по бухгалтерскому учету. Для учёта затрат и выхода продукции коневодства применяют такие положения как:

- ПБУ 10/99, утвержденный приказом Минфина РФ от 06.05.99
- ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», в соответствии с которым бухгалтерская отчетность должна давать полное представление о финансовом положе-

нии организации, например достоверную информацию о затратах и выходе продукции коневодства.

К третьему уровню относятся инструкции, рекомендации и другие нормативные акты. В него входит отраслевая программа, утвержденная Приказом Минсельхоза РФ от 9 апреля 2013 г. N 173 "Развитие племенного коневодства в Российской Федерации на 2013-2015 годы и на плановый период до 2020 года", направлена на развитие племенного коневодства в России, на 2013-2015 гг. и на плановый период до 2020 г. Среди поставленных целей – создать условия для формирования системы национального конного тотализатора, значительно улучшить воспроизводство лошадей в племенном коневодстве, развивать отечественную коневодческую индустрию. Важнейшим документом этого уровня является также План счетов бухгалтерского учета, инструкция по его применению и инструкция по заполнению форм бухгалтерской отчетности, утвержденная Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010). На операционном калькуляционном счете 20 «Основное производство», субсчет 2 «Животноводство», аналитический счет «Коневодство» учитывают затраты и выход продукции.

Четвертый уровень в системе нормативного регулирования учета затрат и выхода продукции коневодства занимают рабочие документы организации. Самым важным внутренним документом является учетная политика, в которой должны быть указаны следующие элементы по учету затрат и выхода продукции коневодства:

- счета для учета затрат и выхода продукции коневодства;
- способ распределения постоянных и переменных расходов между отдельными объектами учета и калькулирования;
- метод учета затрат на производство продукции коневодства;
- первичные документы по учету затрат и выхода продукции и т.д.

Таким образом, правомерно учитывая затраты и выход продукции коневодства, можно добиться эффективной организации бухгалтерского учета на предприятии.

Список литературы:

- 1 Налоговый Кодекс РФ. Часть вторая: глава 25, статья 250 от 06.08.2001 № 110-ФЗ;
- 2 Приказ Минсельхоза РФ от 9 апреля 2013 г. N 173 "Развитие племенного коневодства в Российской Федерации на 2013-2015 годы и на плановый период до 2020 года";
- 3 Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (ред. от 27.03.2012)
- 4 Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 года № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (ред. от 08.11.2010)
- 5 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. №402 –ФЗ: принят Гос. Думой 22.11.2011 г.: одобр. Советом Федерации 29.11.2011 г.: (с изм. И доп., вступившими в силу с 01.01.2013 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Юрина А.Г.

филиал ФГБОУ "ТюмГУ" в г. Шадринске

ЕГЭ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ:

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье рассматривается проблема качества российской системы образования (на примере практики Единого Государственного Экзамена) и предлагаются направления её решения.

Российская школа в последние годы претерпевает процесс системных преобразований. Из – за смены социального заказа к образованию актуально звучит вопрос подбора методов, методик преподавания предметов. Одним из направлений модернизации

российской образовательной системы является введение Единого государственного экзамена, централизованно проводимого государством с 2001 года.

С 2009 года ЕГЭ – единственная форма выпускных экзаменов в школе и вступительных экзаменов в большинство вузов. Возникает вопрос: “Зачем?” Для меня параллельное название этого экзамена: “Пальцем в небо”.

Фактор “везения – невезения” никто не отменял. Возьмём, к примеру, круглого отличника, старающегося и стремящегося получать знания на протяжении всей своей школьной жизни. В то время, когда все его сверстники проводят время на весенних, теплых улицах, он, не отвлекаясь на, по его мнению, такие глупости, сидит в четырех стенах и учит, допустим, математику. Все теоремы он знает наизусть, аж от зубов отскакивает, в уме может решить любую задачу, связанную с этой великой наукой. Наступает день сдачи экзамена и ему попадает вопрос на смекалку, ведь таких немало в ЕГЭ! И вот у него случается ступор. Как же так, отличник знает все теоремы, все формулы, а фантазии, сообразительности и смекалки у ребенка нет! А рядом сидит троечник, который все вечера перед экзаменом наслаждался весенним воздухом, он с легкостью включает смекалку и решает такую задачу, просто даже не сильно задумываясь, просто логику включил. Вот тебе и ситуация. Троечник, не затрудняясь, получил свою тройку, а у отличника обидная для него четверка. И это всего один пример несправедливости этого экзамена. Возникает следующая ситуация: взволнованный богатый родитель своего ребенка – неуча, всеми возможными и невозможными методами добивается покупки не покупаемого экзамена. Богатенький школьник, не задумываясь, сдает его на пятерку. Вот и вся его миссия, просто прийти на него, так сказать, присутствовать на ЕГЭ и пятерка в кармане, хотя рядом сидят уже представленный выше троечник, хоть что – то пытающийся сделать и заработать свою оценку и отличник, горюющий над своей нерешаемой задачей. А у богатого ребенка все отлично и, скорее всего, он попадет с такими показателями куда – нибудь в самый престижный университет, допустим, будет учиться на врача и потом добро пожаловать в наши российские больницы!

Реальный пример из жизни моей знакомой, которая сдавала ЕГЭ в 2008 году. Девушка практически не училась, реальных оценок кроме “2” и “н” не зарабатывала. Решила сдавать ЕГЭ по истории. Из всех учебников за все годы она и знала только название: “История!” Пришла с ЕГЭ в слезах, говоря, что не знала ответа ни на один вопрос и всё поставила наугад (ну этого и следовало ожидать, если она учебник ни разу не открыла). И что Вы думаете?! Она получила 4!!! (в 2008 году ещё ставили оценки), а её одноклассник, очень умный и старательный парень, еле перелез границу двойки и получил 3! Ну и что это? Разве ЕГЭ объективно оценивает знания учащихся? Таких примеров тысячи... Думается, что, если бы у Министерства образования была хотя бы минутка, чтобы проанализировать форумы недовольных выпускников, они бы пересмотрели условия сдачи такого экзамена.

Это очень хорошо, когда все имеют возможность (и особенно жители глубинки) поступить в престижные ВУЗы страны! Но в результате сдачи ЕГЭ оцениваются не реальные знания, а хорошая удачливость! Знания проверяются развернутым ответом, в котором можно судить о теоретическом и практическом аспекте, а также общей эрудированности. ЕГЭ – это подготовка людей, способных делать выбор, но не способных к творчеству.

Бродя по просторам Интернета, наткнулась на форум, где высказывается недовольство по поводу Единого Государственного Экзамена. Показался забавным ответ одного из участников такого форума. В своем ответе, молодой человек рассказал о том, что данный тест был предоставлен для решения учителям математики и русского языка (естественно, после решения самими учениками), в результате чего учителя русского языка справились с ним в течение часов 6 – 7, а учителя математики сидели до позднего вечера! Это ли не

смешно? Чего же тогда требуют от учеников, у которых и так в голове круговорот, от того, куда следует поступать, от глобальных перемен в жизни...⁷⁰.

ЕГЭ называли “пустой выдумкой Министерства образования”, “рулеткой”, “ошибкой” системы образования и рассадником коррупции⁷¹. Отмечалось, что тестовая форма проверка знаний недостаточно объективна, одни варианты могут быть значительно легче других, да и знание ответа на вопрос теста еще не значит знание предмета. В целом ЕГЭ единодушно был признан менее качественной формой контроля, чем традиционный экзамен⁷². Председатель Совета директоров школ России Яков Турбовской писал: “ЕГЭ губителен для России. Дети оказались эмоционально не готовы к этому испытанию. Два смертельных случая в ходе ЕГЭ в этом году наглядно показали, как страдают от него те, во благо кого он якобы и создавался”⁷³.

По мнению многих выпускников, предыдущее поколение, сдававшее традиционные экзамены, получило образование более высокого качества. Возникает вопрос: “Зачем при такой изначальной оценке данного экзамена нужно было продолжать его существование?”⁷⁴ Самое интересное то, что эту статью публиковали со слов Сергея Миронова, лидера партии “Справедливая Россия”! И что же из этого следует? То, что в наше время “лидеры” могут только говорить? А действовать то кто же будет? Осознаю, что, написав эту статью, ход мыслей Министерства образования не поменяю, да и вряд ли они вообще станут прислушиваться к какой – то студентке из “глубинки”, но все же хотелось бы, чтобы учитывалось мнение тестируемых детей, которые, как уже было отмечено, и так находятся в трудной жизненной ситуации.

Данная тестовая система была подвергнута критике еще в США и критиковал её ни какой – то посторонний, ничего не понимающий человек, а сам Билл Гейтс, глава фирмы “Майкрософт”! Он говорил, что, если не уйти от тестовой системы оценки знаний, которая фактически плодит дебилов (безошибочная передача его слов), можно лишиться интеллектуального потенциала нации⁷⁵. Почему же люди не прислушиваются к критике знающих толк людей? На данный момент тестовая система оценки знаний выпускников школ не устраивает 36 % россиян. Но это, как все мы прекрасно знаем, опрашивались только лишь жители крупных городов нашей прекрасной страны⁷⁶.

Мною был проведён опрос, с целью выяснения мнения о ЕГЭ населения страны и получения более понятных результатов. В опросе приняли участие 30 человек разного возраста. Выяснилось, что негативно относятся к ЕГЭ:

- те, кто окончил школу до 2000 года (до начала введения ЕГЭ) – 64 %;
- окончившие школу в период с 2001 по 2008 год – 61 %;
- выпускники школ после 2009 года (когда ЕГЭ стало обязательным) – 51 %.

По мнению респондентов, легче сдавать:

- ЕГЭ, нежели выпускные/вступительные экзамены по отдельности – 43 %;

⁷⁰ Поступим / Форум [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://forum.postupim.ru/> (Дата обращения 29.05.2014 г.)

⁷¹ Всё недовольство ЕГЭ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://forum.postupim.ru/forum/29-1656-1> (Дата обращения 29.05.2014 г.); . Комков Сергей Отзывы о ЕГЭ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://1form> (Дата обращения 29.05.2014 г.); Поступим / Форум [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://forum.postupim.ru/> (Дата обращения 29.05.2014 г.)

⁷² Недовольство по поводу ЕГЭ высказал Сергей Миронов и калужские школьники [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://illarionova.com/?p=1558.ru/2011/11/ege_goo/ (Дата обращения 29.05.2014 г.)

⁷³ ЕГЭ как убийца: мнение экспертов // Аргументы и Факты" № 27 02/07/2008 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.aif.ru/society/education/4577> (Дата обращения 29.05.2014 г.)

⁷⁴ Балыхин Григорий Тестовая система оценки знаний выпускников школ не устраивает 36 % россиян [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kakprosto.ru/kak-110106-zachem-nuzhny-ekzameni> (Дата обращения 29.05.2014 г.)

⁷⁵ Там же.

⁷⁶ Там же.

- выпускной/вступительный экзамен – 24 %.

Это обычная ситуация. Не исключено то, что многие уже просто смирились с ней... “Просто выхода другого нет!” – думают выпускники!

Возьмем в пример часть “С” данного экзамена. Эта часть ЕГЭ предполагает письменные развернутые ответы на вопросы. Здесь проблема заключается в том, что экзаменуемый может на один вопрос ответить очень развернуто, высказав все свои предположения по предложенному вопросу. Из его предположений одно – два оказывается правильным, остальное неправильно или, более того, противоречит правильным утверждениям, в этом случае проверяющий все равно обязан поставить ему некоторое количество баллов. Если ЕГЭ и может более или менее объективно показать знание сдающего экзамен по точным наукам, то по гуманитарным общественным наукам ЕГЭ не может быть применим.

Теперь несколько слов о проверке работ ЕГЭ. Части А и В проверяет компьютер. Система проверки почти идеальная. Но в компьютерной программе всегда может произойти ошибка... Часть “С” проверяется специальной комиссией. Причем, каждая работа проверяется двумя разными экспертами, а, в случае расхождения баллов более чем на два, передается на проверку третьему эксперту. Теперь представьте – комиссия из трехсот человек (обычно это число меньше) проверяет работы со всей области. Каждый эксперт заинтересован в том, чтобы проверить как можно большее число работ (т.к. оплата производится за каждую проверенную работу). В условиях такой спешки внимательно прочесть и разобраться во всем, что написано в ответе, невозможно. При повторной проверке другим экспертом ситуация складывается точно такая же. Из чего следует, что система проверки работ ЕГЭ далека от своего совершенства.

Заканчивая рассуждение на данную тему, мне бы хотелось сделать вывод, по моему мнению, единственный и, для меня, неоспоримый. ЕГЭ нужно искоренить, отменить, убрать из метода сдачи экзамена. Это единственное решение проблемы, с которой сталкиваются тысячи детей, вступая на новую ступень в жизни. Если же все отпустят руки, все будет идти, как задумано государством, но можно ведь и протестовать, свободу слова же никто не запрещал! И, думается, что люди, хотя бы 36 %, настроенных против такой формы проверки знаний при окончании школы, могут отстоять свою позицию и мнение, главное – не стоять на месте.

Язовских Е.В., к.э.н., Нечепуренко Е.Ю.

Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТ

В статье говорится о применении интеллект-карт, как наиболее эффективный метод обработки и запоминания информации. В качестве примера приводится одна из школ стратегического менеджмента - «школа предпринимательства».

В настоящее время ежедневно мы сталкиваемся с большим объемом информации, на понимание, обработку и запоминание которой требуется много времени. Для того чтобы этот процесс был легче и эффективней используется метод интеллект-карт, который позволяет структурировать и обрабатывать информацию на основе графического изображения, запоминать и хранить ее в памяти, увеличивать творческий потенциал человека, обеспечивать целостное восприятие темы.

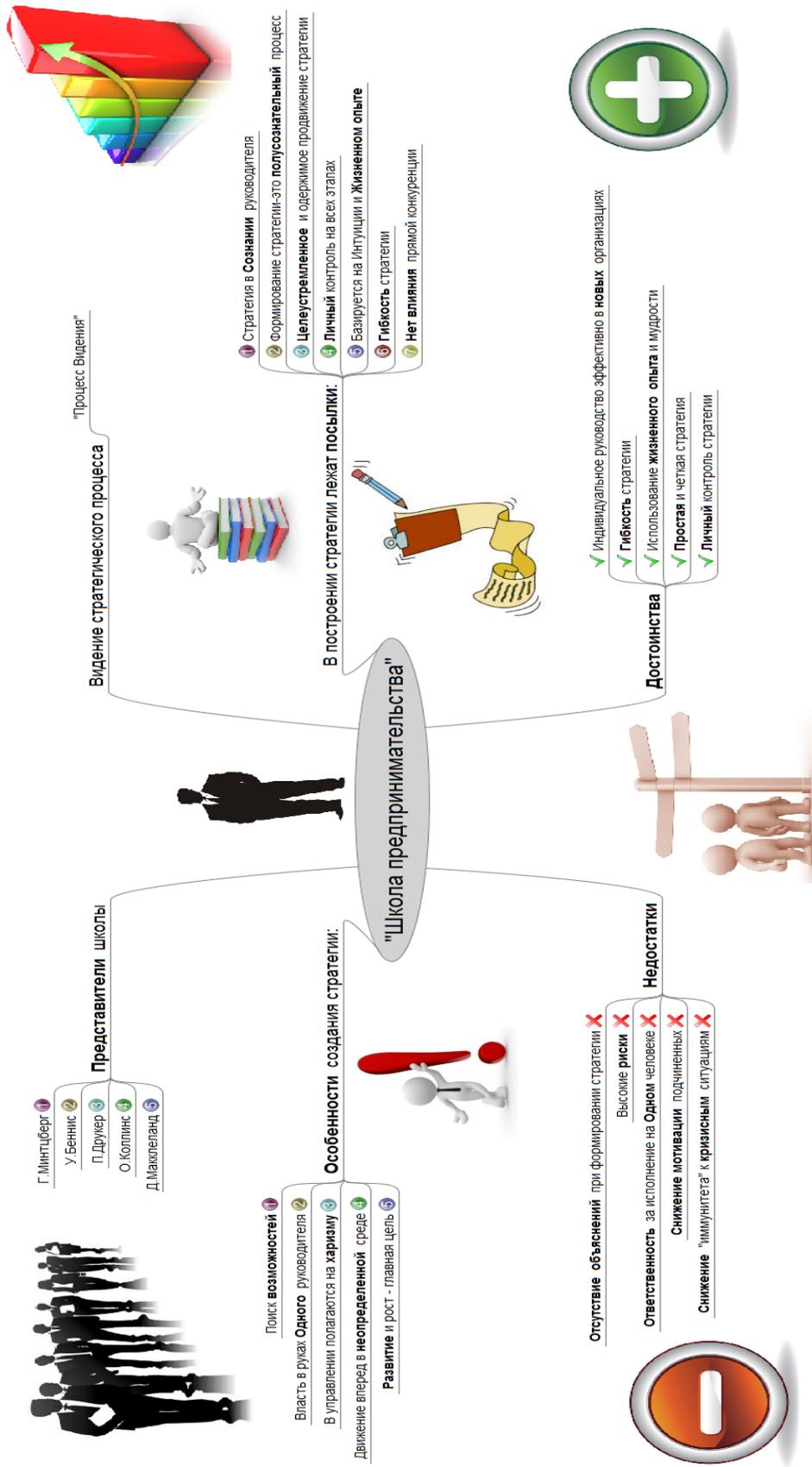
Интеллект-карты могут строиться по-разному, хотя в основе их построения лежат одни и те же принципы. Весь процесс построения карты представляет собой потенциально бесконечную цепь ответвляющихся ассоциаций, исходящих из общего центра (объекта) или сходящихся к нему. Интеллект-карта может разрастаться до бесконечности. Ключевое слово или образ могут помещаться в центр другой интеллект-карты, впоследствии «обрастающей» ветвями.

Для придания интеллект-карте максимальной выразительности, быстрой восприимчивости, легкой запоминаемости возможно улучшение качества интеллект-карты с помощью цвета, рисунков и закодированных выражений (аббревиатур). Кроме того, для создания интеллект-карты необходимо автору активизировать свои творческие способности, что способствует повышению «продуктивности» карты при ее дальнейшем использовании в качестве обучающего инструмента.

Интеллект-картам присущи законы: содержания и оформления и законы структуры. К основным законам содержания и оформления интеллект-карт относятся следующие: *выделение значимого* (графический центральный образ, цветовая палитра для изображения объема, изменение размеров букв, толщины линий, масштаба, оптимальное размещение элементов на интеллект-карте); *использование ассоциаций* (стрелки для отображения связей между элементами, кодирование информации); *ясность выражения мыслей* (ключевые слова на каждой ветке, их размещение печатными буквами над соответствующими линиями, так, чтобы основные ветви карты были четкими, соединялись с центром, отграничивали блоки важной информации с помощью линий); *индивидуализация собственного стиля с соблюдением законов интеллект-карт* (правило «1+», т.е. каждая созданная интеллект-карта объемнее, ассоциативно-логичнее и красивее, чем предыдущая).

К законам структуры интеллект-карт относятся: *построение иерархии мыслей* (использование иерархий и категорий в форме базовых порядковых идей, увеличивающее потенциал создаваемых интеллект-карт); *номерная последовательность в изложении мыслей* (логичное изложение информации с целью упорядочения мыслительного процесса).

В качестве примера, иллюстрирующего технологию построения интеллект-карты, рассмотрим одну из школ стратегического менеджмента – школу предпринимательства.



Оглавление

Николаева У.С., Салахутдинова Э.Р. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ В ООО «УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ЭКСКУРС».....	3
Ножкина Е.Б., Курасов Д.А., Рябов П.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	4
ОндарЭ.Э., Хомушку Ч.Э. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	10
Орлов М.А., АКТУАЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ АРЕНДЫ АВТОМОБИЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ.....	12
Оськина Е.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	15
Парфенова Е.А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ НЕДВИЖИМОСТИ	17
Пивоварова М.А. НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА КВАЛИФИКАЦИЙ (НСК): СУЩНОСТЬ И УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ	19
Подольникова Е.М. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В АПК	24
Попадюк И.Ф. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ	27
Прокопьев А.С. КАЧЕСТВО ДОРОГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ЕЁ РЕШЕНИЯ	30
Пшизова А.Р., Бубликова Ю.В. АНАЛИЗ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ.....	32
Ракута Н.А. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	36
Рамазанов М.А. РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	40
Рамазанова А.Р. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	41
Рафикова А.Р., Фаррахова Ф.Ф. УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ В ООО «ФМ ИНДУСТРИЯ»	42
Ронжина Н.В. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ.....	44
Сайфутдинова Л.Р., Аюпова А.И. ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ В ЧАСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СВЯЗИ С ИЗМЕНЕНИЯМИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ	47
Селимова Г.Р. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ ПАСПОРТА СДЕЛКИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В БАНКЕ	48
Сенюгина И.А., Глеужева Л. Х. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНУ НЕФТИ.....	50
Сердюченко О.П. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	53
Сидоренко А.В. РЕФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИИ	60

Симонова Л.М.; Морозова М.В. ПРОБЛЕМА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ТЮМЕНСКОГО РЕГИОНА.....	62
Скачков Н.В. ДУХОВНО-НРАВСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНЦА	65
Скляр И.Ю. Бондарева А.С. ПЛАНИРОВАНИЕ И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ВКЛАДОВ (ДЕПОЗИТОВ) ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	67
Скляр И.Ю., Клюкина А.Г. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ АУДИТА В РОССИИ	70
Скляр И.Ю., Пашко О.А. СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОГО АУДИТА	73
Собченко Н.В., Диланян К.В. МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ.....	75
Соловых Н.Н. ДОЛГОСРОЧНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: ОРИЕНТАЦИЯ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАДИЦИИ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНТЕРЕСЫ	77
Стариннов С.А. АУТСОРСИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	79
Стариннов С.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА В РАМКАХ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА.....	81
Стародуб К.А. ФАКТОРЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА-КУРОРТА АНАПА	82
Сударикова И.А. ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕХОДА СТРАХОВОГО СЕКТОРА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	84
Сыркина Я.В. К ВОПРОСУ ОБ АДАПТАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ К ПОЛИТИКЕ ГОСУДАРСТВА	88
Тимошкина Е.В. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РЕШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ЗАДАЧ	90
Толпыкин В.Е. Пигарева Е.В. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА	92
Трегулова И.П. ПРОЕКТ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ В ЦЕЛЯХ СОЗДАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТУРФИРМЫ	94
Троянова Е.Н. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	98
Тулупникова Ю.В. ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ АПК.....	100
Фалеева Т.С. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ДО 2015 ГОДА	105
Халидов Ш.А., Углицких О.Н. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	109
Ханахмедова Ш.Н. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РФ	111
Ханахмедов Ю.Б., Исаева Ш.М. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	112

Хмурович С.Л. ЗНАЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЧИСТОГО ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА И СОБСТВЕННЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	114
Ховалыг Р.Б. УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ	115
Чагман Ч.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СЕБЕСТОИМОСТИ И ВИДЫ.....	117
Чалбаа С.С., Ондар Ч.С., Соян А.С., Куулар С-С.Э. ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РАСХОДОВ НА СОДЕРЖАНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	118
Чернышова А.А. О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ.....	120
Чечеткина Т.В. «РАЗУМНЫЙ СРОК» КАК ОЦЕНОЧНОЕ ПОНЯТИЕ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССУАЛЬНОМ ПРАВЕ	121
Шелковников М.А., Миняйлова Е.В. ДВИЖЕНИЕ АНТИГЛОБАЛИСТОВ: ИСТОКИ, ИДЕОЛОГИЯ	124
Шматко С.А., Пичугина М.М. БУДУЩЕЕ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ – СТРАХОВОЙ МАРКЕТИНГ	125
Шульгина М.В. СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РФ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОВ СКРЫТОГО МАРКЕТИНГА	127
Эмиров М.И. РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ. ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	131
Юлуева Я.С., Фаррахова Ф.Ф, НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ КОНЕВОДСТВА.....	132
Юрина А.Г. ЕГЭ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ: НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	133
Язовских Е.В., Нечепуренко Е.Ю. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТ.....	136

Научное издание

**ПЕРСПЕКТИВЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ
МОДЕРНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА:
НОВЫЙ ВЗГЛЯД
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ,
ФИЛОСОФСКИЕ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ,
ПРАВОВЫЕ ОБЩЕНАУЧНЫЕ АСПЕКТЫ**

Материалы
международной научно-практической конференции
25 июня 2014 г.

Статьи публикуются в авторской редакции

Ответственный редактор
В.И. Долгий

Ответственный редактор
С.С. Чернов

Компьютерная верстка
О.В. Кузнецова

Подписано в печать
Формат 60x84 1/16
Бумага офсетная
Уч.-изд. л.
Усл. печ. л.
Тираж 500 экз.
Заказ № _____

Отпечатано в типографии