

**СОВРЕМЕННОЕ ИННОВАЦИОННОЕ
ОБЩЕСТВО: ДИНАМИКА СТАНОВЛЕНИЯ,
ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ, МОДЕРНИЗАЦИЯ:**

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ФИЛОСОФСКИЕ,
ПОЛИТИЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ, ОБЩЕНАУЧНЫЕ АСПЕКТЫ

материалы международной
научно-практической конференции

(27 марта 2015г.)

Часть 3

**Армавир
Новосибирск
Саратов
2015**

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67
С 56

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

д-р. техн. наук, проф., заслуженный деятель науки РФ *А.Г. Вострецов* (председатель)
д-р. философ. наук, доц., зав. кафедрой *Н.Н. Понарина* (отв. ред.)
канд. экон. наук, доц., зав. кафедрой *С.С. Чернов* (отв. ред.)
канд. экон. наук, доц. *Е.Н. Троянова*
канд. экон. наук, доц. *М.А. Еремеев*

С56 Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты: материалы международной научно-практической конференции (27 марта 2015г.). – В 3-х частях. – Ч.3. / отв. ред. Н.Н. Понарина, С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2015. - 175 с.

ISBN 978-5-9905719-4-5

Содержание материалов конференции составляют научные статьи, исследования, материалы грантов отечественных и зарубежных ученых, в которых излагается теория, методология и практика полученных результатов в различных областях экономики, социологии, управления организациями, философии, политике, праве.

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

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

д-р. экон. наук, проф., главный научный сотрудник Института аграрных проблем РАН
Семенов Сергей Николаевич,

д-р. экон. наук, проф. кафедры маркетинга и рекламного менеджмента Саратовского социально-экономического института (филиал) ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Кублин Игорь Михайлович

ISBN 978-5-9905719-4-5

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67

© ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный технический университет», кафедра «Производственный менеджмент и экономика энергетики», 2015

© Армавирский институт социального образования (филиал) ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет», 2015

© Академия управления ООО, 2015

© Авторы статей, 2015

АНТИЧНЫЙ ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИИ ПРАВЛЕНИЯ

В статье кратко рассматриваются основные принципы эффективной реализации функции правления и качества правителя с точки зрения подхода, преобладавшего в античную эпоху как в западной, так и в восточной философии.

Всякое искусство есть власть и сила в той области, где оно применяется. Следовательно, любое искусство имеет в виду пригодное не сильнейшему, то есть тому, кто владеет данным искусством, а слабейшему, которым оно руководит: «врачевание рассматривает не то, что пригодно врачу, а то, что пригодно телу пациента; ...верховая езда – то, что пригодно не наезднику, а для коней; ...и любое другое искусство – не то, что ему самому пригодно, а то, что пригодно его предмету... в точном смысле этого слова врач не стяжатель денег, а целитель тел» [1].

Никакое искусство, в том числе и правление, не обеспечивает пользы для мастера, оно предназначено для подчиненного, для которого он и творит. Учителя на Востоке долго присматривались к потенциальному ученику, прежде, чем согласиться быть его учителем, поскольку для них это означало взять на себя грехи и пороки ученика. Подлинные правители правят не по доброй воле, никто не захочет править добровольно и заниматься исправлением чужих пороков.

Каждый правитель, кто намерен правильно применять свое искусство, никогда не действует и не повелевает ради собственного блага. Если же он начинает издавать указы ради личной выгоды, пользуясь своим положением, искусство правления умирает, поскольку «корень и источник всех грехов – есть самость, или самолюбие. Первородные дочери его суть саможаление и самоугодие» [2]. Личная выгода – основа появления огрехов, культивирование личной выгоды означает культивирование ошибок, следствием чего является смерть искусства управления.

«Достойные люди не соглашаются управлять – ни за деньги, ни ради почета: они не хотят прозываться ни наемниками, открыто получая вознаграждение за управление, ни ворами, тайно пользуясь его выгодами; в свою очередь и почет их не привлекает – ведь они не тщеславны» [1]. Что же заставит достойного правителя взять на себя бразды правления, если он свободен от мирских пут и блага этого мира его не прельщают?

Платон пишет, что обязать их к этому нужно с помощью наказания. Самое великое наказание – это «быть под властью человека худшего, чем ты, когда ты сам не согласился управлять. Мне кажется именно из опасения такого наказания порядочные люди и управляют, когда стоят у власти: они приступают тогда к управлению не потому, что идут на что-то хорошее и находят в этом удовлетворение, но по необходимости, не имея возможности поручить это дело кому-нибудь, кто лучше их или им подобен» [1]. Однако этот метод не работает, поскольку под угрозой наказания невозможно не только эффективно править, но даже приготовить хороший борщ.

Оставим на совести филологов или авторов трудов Нового времени под брендом «Платон» приведенную выше трактовку выбора правителя, и попытаемся спрогнозировать позицию Платона, как автора учения о душе и теории идей, на тему назначения правителя. Вольно перефразируя афоризм Э.М. Ремарк – «Свободен лишь тот, кто утратил все, ради чего стоит жить» [3] – можно сказать, что правителем может

быть только тот, кого «интересуют» блага другого мира. Невозможно править какой-либо системой, являясь частью этой системы: пастух не принадлежит к миру коров, правитель не принадлежит к миру людей.

Не случайно, что в течение всей истории, за исключением нашего непомерно развитого этапа развития человечества, все правители воспринимались как заместители Бога (фараоны), сыны Неба (императоры Китая), икона Бога (царь на Руси) и т.п. – они не были людьми, а потому их интересы лежали все сферы интересов тех, кем они правили.

Правители изначально не являются частью того мира, которым они правят, поэтому и награда и наказание правителей лежат вне этого мира. Наказать и наградить своих правителей народ не может: внешние мирские воздействия на него лишены силы, потому народ и не может назначить себе правителя. Выбрать себе правителя так же «сложно», как ребенку выбрать себе родителей: яйца курицу не выбирают. У народа не может быть критерия выбора правителя, так же как у стада нет критерия выбора пастуха.

Для реализации функции правления обязательно целостное, системное видение объекта управления, что возможно только извне. Лишь извне можно принимать правильные решения для управления системой, а «для правителя не обязательны ни убедительность в речах, ни решительность в действиях, а только нахождение справедливости» [4]. Таких людей называют мудрецами – те, кто живут божественной мудростью. Будучи вне системы, они невидимы людям, потому Лао-цзы и пишет, что «важнейшая черта мудрого правителя – в отсутствии всяких узнаваемых черт, способность ничем не проявлять себя» [5].

Библиографический список:

1. Платон Государство.- СПб.: Наука, 2005.- 566с.
2. Святитель Феофан Затворник. Письма к разным лицам о разных предметах веры и жизни. — М.: Сибирская Благовонница, 2013.- 816 с.
3. Ремарх Э.М. Триумфальная арка. - М.: Изд-во «Аст», 1999.- 107 с.
4. Мэн-цзы /Пер. с кит., указ. В.С.Колоколова/ Под ред. Л.Н.Меньшикова.- СПб.: «Петербургское востоковедение», 1999.- 272 с.
5. Лао Цзы Обрести себя в Дао / Сост. И.И.Семененко.- М.: Изд-во «Республика», 1999. – 445 с.

Куклина С. Б., ст. преподаватель

ФГБОУ ВПО «Вятский государственный гуманитарный университет»

ОСОБЕННОСТИ И ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ

Роль воды для нашего организма огромна. Этот фактор взят на вооружение производителями различных напитков и сегодня их предложения очень разнообразны. Как развивается данный рынок и что в нем меняется, рассмотрено в данной статье.

Тело человека на 70% состоит из воды, которая наполняет клетки нашего организма и участвует в обменных процессах. Установленная суточная потребность в воде взрослого человека равна 30 - 40 г на 1 кг веса тела, и, таким образом, в сутки

человек должен потреблять примерно 2.5 л воды, в том числе, в виде свободной жидкости около 1,2 л (48% суточной нормы).

Производители предлагают широкий и разнообразный с точки зрения эффективности, как утоления жажды, так и пользы, ассортимент напитков. Рассмотрим основные тенденции его развития.

Сегодня в РФ насчитывается свыше 80 крупных и средних предприятий по производству воды и безалкогольных напитков. Крупнейшими игроками данного российского рынка являются: ООО «ПепсиКо Холдингс», ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия», ООО «Аквалайф». Лидеры среди компаний соковой продукции - ОАО ЭКЗ «Лебедянский», ОАО «Вимм-Билль-Данн» («ПепсиКо Холдингс»), ЗАО «Мултон», ОАО «Нидан Фудс» («Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия»), АПК «Придонье», на их долю приходится более 90% всего объема продаж.

Несомненный лидер потребления и продаж – газированные напитки. В 2012 году их удельный вес составил в среднем 40%, а в 2013 – 53%. Самый стабильный сегмент – коласодержащие напитки и лимонады. Например, по данным исследований, проведенных региональным центром маркетинговых исследований «ПРОМА» в Екатеринбурге, около 40% опрошенных выбирают «Кока-Колу», 30% — «Пепси», 25% — напитки «русской серии» («Буратино», «Колокольчик» и «Лимонад» и др.).

В 2011- 2012 г. в общем объеме продаж 28% приходилось на минеральные воды, 18% - на соки и нектары, 13% - на питьевые воды и, примерно 1% на энергетические напитки.

2013 год отмечается значительным ростом продаж квасных напитков. Удельная доля составила 9 %, сместив позицию фруктовых соковых напитков. Многие аналитики уверены, в ближайшем будущем квас – традиционный русский напиток оттеснит с рынка газировку и будет доминировать.

Сегодня на рынках зарубежных стран отмечают серьезное усиление позиций холодного чая и кофе. В мире продажи холодного чая и кофе, которые относятся к категории готовых к употреблению (ready-to-drink, RTD) напитков, достигли 4% общего объема рынка прохладительных напитков. В России такая продукция относительно новая (особенно холодный кофе), однако уже успела занять своих поклонников. Производители четко уловили эту тенденцию и спешат представлять холодные чай и кофе с новыми вкусами.

В последнее время все более востребованным трендом на рынке является рост потребления «функциональной воды». Увеличению сегмента данного рынка является мода на здоровый образ жизни и занятия спортом, особенно среди жителей мегаполисов. Под термином «функциональная вода» подразумевают воду, подвергнутую механической, электрической, магнитной или оптической обработке или их комбинации, меняющей ее физические или химические свойства так, что возникает новая форма воды, которая при потреблении оказывает благотворное воздействие на организм. В нашей стране к функциональным напиткам приравниваются лечебные и лечебно-столовые минеральные воды, витаминизированные соки, спортивные напитки и безалкогольные энергетические напитки.

Основной объем продаж функциональных напитков в натуральном выражении приходится на лечебные и лечебно-столовые минеральные воды - 85%, на втором месте по продажам находятся витаминизированные соки и спортивные напитки - чуть более 10%, на третьем месте безалкогольные энергетические напитки - около 5%.

С 1 июля 2012 года начал действовать новый ГОСТ «Воды минеральные питьевые», в соответствии с которым название минеральной воды должно соответствовать месту ее разлива. Благодаря введению на рынок новых правил количество поддельной продукции значительно сократилось.

Спортивные и энергетические напитки спорно рассматриваются как «функциональная вода».

Спортивный (изотонический) напиток - питьевая вода с содержанием глюкозы (сахара), соли (в основном натрия, калия и магния), и других пищевых добавок для консистенции, вкуса и цвета. По солевому составу приближен к физиологическому раствору, благодаря чему, они лучше утоляют жажду и восполняют потери солей с потом, позволяют сохранять большую эффективность во время соревнований и тренировок и лучше восстанавливают после них. Но по наличию других компонентов – к обычным газированным напиткам, и, соответствующим последствиям от их применения.

Энергетические напитки – тонизируют организм, благодаря наличию в них кофеина или таурина (реже женьшеня или элеутерококка). Популярность этой категории напитков стремительно увеличивается как на Западе, так и в России и у нее есть достаточно серьезный потенциал для роста. Однако глава Роспотребнадзора Геннадий Онищенко недавно выступил за введение полного запрета на продажу энергетических напитков в России и накануне в Госдуме состоялось первое чтение законопроекта, который вводит ограничения на продажу энергетических напитков в России. По мнению авторов законопроекта, эти напитки провоцируют агрессивное поведение у подростков, которые к тому же не в состоянии самостоятельно контролировать норму их потребления, кроме того, повышенная возбудимость приводит к быстрому истощению организма и нарушению работы жизненно важных органов.

Свои прогнозы развития ассортимента безалкогольных напитков представила компания Euroresearch and Consulting. Согласно им российский рынок будет развиваться под влиянием основных трендов в потребительском секторе:

1. Поиск аутентичности (или возврат к традициям) - сильное чувство национальной гордости и неприятие нового и неизвестного обеспечит рост традиционных сегментов прохладительных напитков: кваса, морса, «советского» лимонада.

2. Поиск новых впечатлений (прямо противоположный тренд), наблюдаемый среди молодых людей в крупных городах вызовет рост категорий воды с вкусовыми добавками и соковой продукции различного стоимостного выражения.

3. Стремление россиян к здоровому образу жизни позволит расти рынку безалкогольных напитков, например, за счет овощных напитков, а также готовых напитков и коктейлей на основе молока и какао.

В целом, рынок безалкогольных напитков в денежном выражении в последующие годы должен расти в пределах 5-10% в год. Главной помехой роста данного рынка может стать только экономический кризис.

Библиографический список:

1. Обзор российского рынка безалкогольных напитков. Исследования информационного агентства «Крединформ» [Электронный ресурс] // <http://www.marketing.rbc.ru>

Курышева Т.Н.

Сызранский филиал Самарского государственного экономического университета

ПЕРСПЕКТИВЫ ОТРАЖЕНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В АКТУАРНОМ УЧЕТЕ

Изменения в экономических условиях хозяйствования требуют соответствующего изменения системы отражения собственного капитала организации. Ряд ученых считает, что удовлетворить информационные запросы современного этапа развития экономики, возможно в концепции нового типа учета – актуарного.

На протяжении всего периода развития хозяйственной жизни общества учет является мериллом его процессов. Как показывает анализ истории со времен возникновения хозяйственного учета до настоящего времени, изменение информационных потребностей его пользователей является основной движущей силой, определяющей направление и принципы его развития.

Совершенствование системы производственных отношений и задач по управлению объектами экономической жизни вызывает объективную необходимость в соответствующем изменении информационного отражения собственного капитала хозяйствующих субъектов.

Статический учет, зародившийся в раннем средневековье, первоначально отражал интересы только владельца экономического субъекта. Ему было не свойственно отделение имущества собственника от имущества хозяйствующей единицы, также как и не существовало также понятий отчетного периода. Учет велся до момента достижения какой-либо цели (например, в случае совершения рейса купцами-мореплавателями) или на протяжении всей жизни владельца хозяйства. Основной целью ведения учета было обеспечение сохранности имущества, предотвращая или выявляя убытки от краж, мошенничества и халатности.

С возникновением самостоятельных экономических структур, имущественно обособленных от собственника, а также развитием ростовщичества, меняются информационные запросы заинтересованных в деятельности этих структур лиц.

На первый план в статическом учете выдвигались интересы кредиторов, так как размер собственных средств предприятия считался тождественным чистой стоимости имущества, определяемой как разница между ее стоимостью и суммой задолженности кредиторам.

Собственники предприятия, заинтересованные в получении своей части дохода организации, инициировали ее периодическую фиктивную ликвидацию. При этом через заданные интервалы времени проводилась полная инвентаризация имущества, составлялся ликвидационный баланс и выявлялся финансовый результат деятельности как прирост чистой стоимости всего имущества за этот период.

Количественно собственный капитал определялся капитальным уравнением:

$$\text{Капитал} = \text{Актив} - \text{Пассив.}$$

Как правило, в качестве текущей стоимости имущества использовались рыночные цены (И. Каверо, Р. Пассов, Ж. Б. Сэй и др.).

Однако некоторые ученые (И. Крайбиг, И. Фишер и др.) настаивали на исключении для ряда активов, например, для земли, зданий, оборудования, в виде оценки по цене приобретения.

Ряд исследователей (А. Гильбо, А. Лефейр и др.) считали невозможным практически осуществить реальную рыночную оценку ряда активов, не предназначенных для продажи.

Тем не менее, принцип оценки по текущей стоимости в статическом учете дожил до наших дней и выражается, например, в российском учете в оценке ряда активов по рыночной стоимости.

Однако статический учет не смог удовлетворить растущее разнообразие потребностей пользователей учетной информации в условиях дальнейшего развития экономики. Начавшиеся в конце XIX века процессы концентрации производств, стремительного роста производственных мощностей, возникновения крупных частных финансовых институтов, сращивания производственного и финансового капитала требовали от хозяйственных единиц ориентацию на максимальную отдачу на вложенный капитал.

Обеспечивая выявление финансового положения предприятия только путем периодической инвентаризации, статический учет не мог дать собственникам и управленческому персоналу информацию о стадиях кругооборота капитала, системе формирования финансового результата.

И хотя отдельные элементы философии динамического учета возникли, как и статистический учет, еще в раннем средневековье, стройную концепцию он приобрел только в начале XX века, в немалой степени благодаря трудам профессора Кельнского университета О. Шмаленбаха.

Динамический учет позволял дать оценку эффективности использования вложенного собственниками капитала, отразить кругооборот движения вовлеченных средств, что значительно повышало информативность учетной информации и, соответственно, открывало дополнительные возможности для ее использования.

Формальное уравнение динамической теории, в отличие от статической, содержит уже пять элементов информации: активы (А), обязательства (О), собственный капитал (СК), доходы (Д) и расходы (Р).

Собственный капитал в динамической теории определяется следующим образом:

$$СК = А - О - (Д - Р).$$

К собственному капиталу относится только фактически вложенный капитал, а в активе отражаются все средства, используемые хозяйствующим субъектом, независимо от юридической формы контроля над ними.

Активы оцениваются не по продажной цене, а по исторической цене (стоимости приобретения), это позволяет объективно оценить величину привлеченного капитала и заработанного в дальнейшем. Из числа активов исключалось личное имущество собственников, включению подлежали стоимость потребленных в ходе хозяйственной деятельности нематериальных услуг.

Амортизация внеоборотных активов в динамической теории рассматривается как процесс переноса их стоимости на произведенный продукт.

Что касается пассива, то, в динамической концепции он трактуется как поступления, которые были израсходованы, но не стали еще затратами конкретного периода, в отличие от статической юридической трактовки пассива баланса.

Кроме баланса динамическая теория включала в состав бухгалтерской отчетности отчет о прибылях и убытках, как необходимый информационный элемент для определения финансового результата.

В настоящее время в российском бухгалтерском финансовом учете используются элементы обоих типов учета – статического и динамического. Что позволяет с одной стороны, синтезировать основные достижения вышеназванных теорий, а с другой – создает в ряде случаев некоторые внутренние противоречия, связанные с соединением разнородных по экономическому смыслу и способам оценки элементов в единой системе.

Однако информация, получаемая в рамках существующей системы бухгалтерского учета, не соответствует современным интересам пользователей. Отчетность, основанная на данных об уже свершившихся фактах, не дает представления о перспективах роста стоимости капитала организации, величине и структуре будущих денежных потоков.

Ряд современных ученых считает, что удовлетворить информационные запросы современного этапа развития экономики, возможно в концепции нового типа учета – актуарного.

Формирование информации в системе актуарного учета производится с разграничением деятельности на операционную и финансовую. Балансовое уравнение представлено с включением таких элементов как операционные активы (ОА), финансовые активы (ФА), операционные обязательства (ОО), финансовые обязательства (ФО), собственный капитал (СК) и выглядит следующим образом:

$$ОА+ФА=ОО+ФО+СК.$$

Актуарная финансовая отчетность предполагает включение в себя данных по прошлым и будущему периодам.

Представляется, что разработка и реализация концепции и методологии актуарного учета позволит модернизировать традиционную систему бухгалтерского учета и привести ее в соответствие требованиям современного витка развития экономики.

Библиографический список:

1. Соколов Я. В., Соколов В. Я. История бухгалтерского учета. – М., 2009
2. Шигаев А. И. Актуарный учет и использование его данных для управления. – М., 2015

Ланчаа Ю.К., Ховалыг Р.Б.

Тувинский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В данной статье рассмотрены проблемы учета готовой продукции, пути её совершенствования и сущность понятия «готовая продукция». Выявлены проблемы по оплате за полученную продукцию, выполненные и оказанные услуги.

Готовая продукция – это изделия, прошедшие все стадии технологической обработки на предприятии, соответствующие действующим стандартам, техническим условиям или требованиям заказчика, предусмотренным в договоре, принятые на склад или заказчиком [5].

Продукция предприятий по своему составу и назначению делится на валовую и товарную.

Проблемы учета выпуска, отгрузки и реализации готовой продукции заключаются в том, что результатом деятельности любого производственного предприятия и организации являются выпуск готовой продукции, выполнение или оказание предоставления услуг. В результате стоимость готовой продукции, работ, услуг переходит из сферы производства в сферу обращения [2].

В любом предприятии результатом деятельности является выпуск готовой продукции, выполнение работ или оказание услуг. Именно благодаря этому они и получают свой основной доход. Но чтобы получить эту прибыль необходимо, прежде всего, правильно организовать бухгалтерский учет. Поэтому тема учета готовой продукции и ее реализации всегда была и является актуальной.

Целью исследования работы является анализ проблемных аспектов учета готовой продукции, ее реализации и разработка практических рекомендаций по его совершенствованию. Этой проблемой постоянно занимаются ученые, внесшие значительный вклад в развитие учета готовой продукции, ее реализации. Значительное внимание авторы уделяют вопросам формирования затрат и калькулирования себестоимости продукции [3].

Для выявления путей решения проблем формирования производственной себестоимости, учета готовой продукции и ее реализации целесообразно рассмотреть различные точки зрения в области бухгалтерского учета.

В последнее время некоторые предприятия начали не только отказываться от планирования себестоимости продукции, но и от калькулирования. В результате этого экономисты не знают, точную себестоимость единицы выпускаемой продукции, которая принесла прибыль, а какой ущерб приносит производство продукции предприятию.

При этом, что отказ от учета производственных затрат и от калькулирования фактической себестоимости, казалось бы, облегчит работу бухгалтеров и сократит исчисления работы, такая позиция является неправильной. Потому что такой отказ в итоге приведет к нарушениям и негативным последствиям в экономике предприятия, а именно: невозможно вести аналитический складской учет готовой продукции и выявить финансовые результаты, осуществить анализ себестоимости продукции по статьям, видам ассортимента, выявить причины допущенного перерасхода, а также отразить, какие внутренние резервы имеет предприятие [4].

На наш взгляд, целесообразно отражать информацию об изменениях в формировании себестоимости в бухгалтерском учете с целью более точного отнесения затрат в ее состав и всестороннего контроля за процессом производства продукции. В то же время, с целью повышения эффективности производства предприятия должны, как и раньше, активно вести управленческий учет. Для этого необходимо прежде всего определить номенклатуру затрат для планирования и учета конкретного цеха, участка; разработать методику подсчета и оценки остатков незавершенного производства, а также порядок определения результатов хозяйственной деятельности. При этом важную роль должны играть межотраслевые положения и инструкции по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции.

Совершенствование бухгалтерского учета себестоимости продукции требует анализа альтернативных направлений учетной политики, обоснование оптимальных решений, которые не противоречат международным стандартам [6].

Также существует проблема в учете готовой продукции по оплате за полученную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Ведь почти каждому предприятию приходилось продавать продукцию или выполненную работу с отсрочкой платежа и приходилось бороться с неплатежами. Предприятию необходимо знать, какие юридические средства использовать для получения своих денег, как правильно организовать работу по взысканию дебиторской задолженности.

Решение указанных проблем позволит эффективно осуществлять бухгалтерский учет готовой продукции и ее себестоимости, повысит эффективность производства, и тем самым поддержит конкурентоспособность продукции, наращивая экономический потенциал предприятия.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебник, учебное пособие для ВУЗов – М.: Дашков и Ко, 2013.
3. Бабаев Ю. А. , Петров А. М. Теория бухгалтерского учета: учебник. – М.: Проспект, 2015.
4. Керимов В.Э. Бухгалтерский финансовый учет. – М.: Дашков и Ко, 2014. – с. 300.
5. Миславская Н. А., Поленова С. Н. Бухгалтерский учет: учебник. – М.: Дашков и Ко, 2013.
6. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учёт: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2005. – 717с.

Лешик Н.П.

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет» Республика Беларусь, г. Минск

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА В ИТ-КОМПАНИЯХ

Маржинальный анализ является инструментом обоснования управленческих решений. Применение его имеет особенности в деятельности ИТ-компаний, которые раскрыты автором для различных бизнес-моделей.

Маржинальный анализ является эффективным инструментом для обоснования управленческих решений в бизнесе. Он позволяет иначе взглянуть на резервы роста прибыли, установить зону безопасности предприятия. В его основу положено изучение соотношения между такими важнейшими экономическими показателями как «издержки – объем производства и реализации – прибыль», где издержки подразделяются на переменные (зависящие от объема производства) и постоянные. А так как методика учет затрат в Республике Беларусь в настоящий момент предполагает выделение переменных и постоянных затрат уже на счетах бухгалтерского учета, то применение маржинального анализа видится тем более актуальным.

В виду специфики деятельности организация учета и анализа в ИТ-компаниях имеет свои особенности. По признаку организации деятельности и применяемой бизнес-модели можно выделить: организации оказывающие услуги в сфере ИТ-бизнеса и создающие программное обеспечение на заказ (аутсорсинговые организации), орга-

низации, создающие собственный программный (или программно-аппаратный) продукт и получающие доход от его использования или реализации. Для целей анализа среди последних следует отдельно выделить организации, осуществляющие массовую реализацию своего продукта различным пользователям (так называемые «коробочные продукты»). Т.к. методика маржинального анализа изначально создавалась для производственных предприятий, то выявим сходства и различия в организации деятельности основных типов ИТ-компаний с производственными предприятиями.

Наиболее близкими по организации деятельности к производственным являются компании, осуществляющие массовую реализацию своего продукта различным пользователям. Примером являются компания Electronic Arts (EA) (создатели игр), компания Microsoft (операционные системы, комплексы программы для работы с различными документами), компания 1С и ее франчайзи (программное обеспечение для ведения бухгалтерского учета, управления организацией).

В данном случае, соотношение описывается стандартной моделью факторов, применяемой в маржинальном анализе:

$$Пб = V \times (P - Спер) - Спост,$$

где Пб – прибыль от реализации,

V – объем реализации,

P – цена единицы продукции,

Спер – переменные затраты,

Спост – постоянные затраты.

Объем реализации определяется количеством проданных копий (лицензий) продукта, переменные затраты включают затраты связанные с тиражированием продукта, а постоянные затраты включают затраты на разработку продукта и общепроизводственные/общехозяйственные затраты, не зависящие от тиража. Отличие от производственных предприятий заключается лишь в том, что в последних затраты на создание продукта напротив являются переменными.

ИТ-компании, создающие программный продукт для себя и получающие доход от его использования (например, предоставляя доступ к определенным сервисам посредством своего продукта за плату, размещая рекламу и иными подобными способами) могут аналогично оценить объем услуг (в количестве разовых услуг, часах по работе с сервисом и др.), цену и затраты. При этом затраты на создание и доработку продукта будут относиться к постоянным затратам, а затраты на обеспечения доступа к услугам и техническую поддержку – к переменным.

Аутсорсинговые ИТ-компании и компании, создающие собственный продукт для реализации узкому кругу потребителей не могут прямым образом использовать классическую модель маржинального анализа. Основным препятствием является то, что каждый заказ (продукт) имеет индивидуальный характер и сложно оценить какие заказы и в каком количестве необходимо исполнить, чтобы покрыть постоянную часть издержек. Маржинальный доход от деятельности компании складывается из маржинального дохода по каждому заказу. Соотношение стоимости заказа и переменных затрат на него может в значительной мере варьироваться от заказа к заказу.

Однако, изучив процесс оценки и принятия проектов (заказов) ИТ-компаниями Республики Беларусь, автор пришел к выводу, что наиболее универсальной характеристикой объема (масштаба) проектов является количество человеко-часов работы ведущей группы работников (программистов различной специализации, дизайнеров). Значение цены (предполагаемой стоимости проекта) и переменных затрат в этом случае следует производить также в расчете на 1 человеко-час. Предложенный показа-

тель объема является в определенной мере условным. Точность оценок будет возрастать, если показатель использовать для конкретной ИТ-компании, для сходных по ресурсам и средствам разработки проектов. Тем не менее, эффективность и обоснованность управленческих решений с применением маржинального анализа на основе условного показателя объема работ выше, чем в отсутствие его (что и имеет место в большинстве ИТ-компаний Республики Беларусь в настоящий момент).

*Макимова Л.В., Костина А.А., Максимов И.С.
ФГАОУ ВПО Дальневосточный федеральный университет*

АКАДЕМИЧЕСКАЯ УСПЕВАЕМОСТЬ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ УСПЕШНОСТЬ

В статье определяется наличие статистически значимой связи между профессиональной успешностью работника в настоящем времени и его академической успеваемостью в прошлом, во время обучения в образовательных учреждениях профессионального образования.

Вызовы современного инновационного общества формируют потребность в профессиональной успешности, и этот мотивирующий фактор часто становится приоритетным направлением развития человека как носителя кадрового потенциала. В своих работах авторы статьи уже касались вопросов профессиональной успешности, исследуя факторы успешности соискателей вакантных должностей на рынке труда [1], а также готовность студентов-выпускников ВУЗа к осуществлению профессиональной деятельности [2], которая также может быть отнесена к факторам профессиональной успешности.

Цель представленного исследования – определить наличие статистически значимой связи между профессиональной успешностью работника в настоящем времени и его академической успеваемостью в прошлом, во время обучения в образовательных учреждениях высшего профессионального и среднего профессионального образования.

Относительно логической связи между успеваемостью и успешностью можно встретить две кардинально противоположные точки зрения. Первая состоит в том, что у обучающихся на оценки «хорошо» и «отлично» накапливается достаточно знаний для того, чтобы стать успешным профессионалом и реализовать их в виде умений на практике. Кроме того, важную роль в этом случае играет сформированная за годы обучения мотивация на достижение успеха, связанная с получением высоких оценок.

Другая точка зрения предполагает, что знания «отличников» и «хорошистов» носят чисто теоретический характер, а до формирования умений и, тем более, профессиональных навыков дело так и не доходит. Помимо этого, перфекционизм, присущий многим «отличникам» и заставляющий стремиться к совершенству, разрушает мотивацию на достижение успеха, когда становится очевидным, что идеал недостижим.

Методом сбора информации для исследования, в котором принимали участие работники предприятий города Владивостока (100 человек), было выбрано анкетирование. Анкета включала вопросы об оценках, которые респондент получал во время обучения; вопросы, касающиеся мотивации респондента к труду; вопросы, позво-

ляющие оценить профессиональную успешность респондента по нескольким критериям; а также просьбу дать самооценку собственной профессиональной успешности.

Профессионально успешными или неуспешными в рамках исследования признавались сотрудники, самооценка которых совпадала с оценкой по критериям, которая проводилась с учетом профессиональной мотивации респондента. Например, если участник анкетирования указывал в качестве ведущей мотивации карьерный рост, то критерием оценки профессиональной успешности являлось достижение желаемого должностного уровня. Если респондент демонстрировал наличие денежной мотивации, то критерием успешности являлось получение высокой, по мнению респондента, заработной платы и т.д.

Самооценки и оценки по критериям совпадали не всегда. Из 94 респондентов (процессе первичного анализа 6 анкет были отбракованы по причине некорректного заполнения) профессионально успешными признали себя 69 человек, неуспешными – 25. Однако оценка по критериям показала, что в первой группе профессионально успешны 57 человек, а во второй группе профессиональной успешности не продемонстрировал 21 человек.

Среди причин несовпадения результатов самооценки респондентов и оценки по критериям можно назвать следующие: 1) излишняя строгость респондента по отношению к собственным успехам (респондент достиг желаемого, но продолжает считать себя неуспешным); 2) несовпадение декларируемой мотивации и истинной (респондент достиг определенных успехов согласно заявленной мотивации, однако истинным успехом сознательно или бессознательно считает нечто другое); 3) завышенная самооценка респондента (ничего не достиг, но все равно – «молодец!»).

Следующим этапом исследования стало определение значимости долей респондентов с высоким уровнем академической успеваемости (обучавшихся на оценки «хорошо» и «отлично») в группах профессионально успешных и профессионально неуспешных работников. Были сформулированы две гипотезы: 1) нулевая: доля респондентов с высоким уровнем академической успеваемости в группе профессионально успешных не больше, чем в группе профессионально неуспешных работников; 2) альтернативная: доля респондентов с высоким уровнем академической успеваемости в группе профессионально успешных больше, чем в группе профессионально неуспешных работников.

Задача по определению значимости долей респондентов, обучавшихся на оценки «хорошо» и «отлично», в двух группах была решена при помощи вычисления критерия φ^* – углового преобразования Фишера, эмпирическое значение которого определялось по следующей формуле:

$$\varphi^* = (\varphi_1 - \varphi_2) \cdot \sqrt{\frac{n_1 \cdot n_2}{n_1 + n_2}}, \quad (1)$$

где φ_1 – угол, соответствующий большей процентной доле, φ_2 – угол, соответствующий меньшей процентной доле, n_1 – количество испытуемых в первой группе, n_2 – количество испытуемых во второй группе.

Результаты анкетирования и вычислений приведены в таблице.

Несмотря на то, что в группе профессионально успешных работников обучавшихся на «хорошо» и «отлично» оказалось 56%, а в группе неуспешных – лишь 38%, эмпирическое значение критерия Фишера ($\varphi^* = 1,42$) оказалось в зоне статистической незначимости. Это вынуждает авторов принять нулевую гипотезу.

Результаты анкетирования и вычислений

| Группы Академ. успеваемость | Проф. успешные | | Проф. неуспешные | |
|------------------------------------|----------------|-----|------------------|-----|
| | чел. | % | чел. | % |
| Высокий уровень | 32 | 56 | 8 | 38 |
| Низкий уровень | 25 | 44 | 13 | 62 |
| Всего | 57 | 100 | 21 | 100 |
| Значения φ_1 и φ_2 | 1,69 | | 1,33 | |

Исследование показало, что доля респондентов с высоким уровнем академической успеваемости в группе профессионально успешных не больше, чем в группе профессионально неуспешных работников. Таким образом, статистически значимой связи между профессиональной успешностью работника в настоящем времени и его академической успеваемостью во время обучения не выявлено.

Библиографический список

1. Максимова Л.В., Костина А.А., Максимов И.С. Факторы успешности соискателей вакантных должностей на рынке труда // Интеллектуальный потенциал ВУЗов – на развитие Дальневосточного региона России и стран АТР. – Владивосток: Издательство ВГУЭС, 2013. – Кн. 2. – с. 342 – 344.
2. Максимова Л.В., Максимов И.С. Активное обучение и готовность к профессиональной деятельности // Образование и наука в высшей школе. – Владивосток: ВМА им. Н.Г. Кузнецова, 2012. – Т. II. – с. 53 – 58.

*Маркова Н.Н., канд. экон. наук, преподаватель
ГБОУ СПО «Калужский торгово-экономический колледж»*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БУДУЩЕГО

В статье рассмотрены основные направления инвестиционной деятельности и изложена динамика развития Калужской области в результате поступления внешних инвестиций.

Инвестиционной политикой должны заниматься законодательная и исполнительная власть не только на федеральном, но и на региональном уровне. Именно на региональных органах управления лежит ответственность за формирование благоприятного инвестиционного климата на территории для привлечения частных отечественных и зарубежных инвестиций [1].

Повышение роли регионов в активизации инвестиций осуществляется по нескольким направлениям. К числу основных относятся следующие направления:

1. Поддержка инвестиций со стороны местных властей путем предоставления льгот;
2. Формирование инвестиционной открытости и привлекательности регионов, их инвестиционного имиджа, в том числе посредством культурного составления каталогов предприятий, каталогов инвестиционных проектов и т.п.;
3. Активная деятельность по привлечению иностранных инвестиций;

4. Формирование инвестиционной инфраструктуры.

За 10 лет Калужская область превратилась в один из самых благоприятных для развития бизнеса. В Калужской области открыто 46 новых предприятий с привлечением иностранных инвестиций. Объем ВРП на душу населения вырос в 10 раз, объем промышленного производства - в 17 раз и объем иностранных инвестиций - в 15 раз. Среднегодовой рост ВРП по региону составляет 111,1 %.

Индустриальные парки в Калуге позволяют в кратчайшие сроки организовать производства на прозрачных юридических условиях. Развитая транспортно - логистическая инфраструктура - преимущество для иностранных инвесторов, ведь она обеспечивает непрерывный процесс от доставки сырья до получения конечного продукта потребителем.

Приоритетный курс развития региона - поддержка исследований и разработок, создание инфраструктуры для внедрения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В 2006 году в Калуге успешно начинает работать автомобильный завод немецкой компании Volkswagen. «ФОЛЬКСВАГЕН Групп Рус» объединяет на российском рынке работу семи марок концерна Volkswagen — Volkswagen, ŠKODA, Audi, Volkswagen Коммерческие автомобили, SEAT, Bentley и Lamborghini. С ноября 2007 года компания производит автомобили в Калуге, в 170 км к юго-западу от Москвы. В октябре 2009 года на заводе в присутствии Владимира Путина и первых лиц государства было торжественно запущено производство полного цикла. После запуска серийного производства в Калужской области 14 июня 2011 года автоконцерн заключает соглашение с «Группой ГАЗ» о контрактной сборке автомобилей Volkswagen и ŠKODA уже в Нижнем Новгороде. С объемом инвестиций около миллиарда евро компания становится одним из крупнейших инвесторов в российскую автомобильную промышленность. В 2013-2015 гг. концерн инвестирует ещё 840 млн. евро в свои заводы, новое оборудование и создание новых продуктов на территории России.

Согласно финансовой отчетности автоконцера, в 2012 году продажи компании выросли на 38 процентов. На Зимних Олимпийских и Паралимпийских играх 2014, которые прошли в Сочи, Фольксваген Групп Рус являлся генеральным партнером. В общей сложности Оргкомитету игр компания предоставила 3100 автомобилей.

Конец 2007 года ознаменовался строительством автомобильного завода фирмы PSA Peugeot Citroën в поселке Росва. PSA Peugeot Citroen - французский автомобилестроительный концерн, второй по величине производитель автомобилей в Европе. Компания была создана в 1976 году, когда Peugeot SA довела свою долю акций в Citroen до 89,95 процентов. Президентом группы PSA Peugeot Citroen является Кристиан Стрефф. Калужская область в особенности становится свободной зоной для инвестиционного бизнеса, поэтому новое производство здесь строится в рекордно короткие сроки. Концерн работает совместно с японской корпорацией Mitsubishi Motors. На заводе осуществляется сборка кроссоверов нескольких популярных марок - Mitsubishi, Peugeot и Citroën, а также автомобилей гольф-класса - Citroën C4 и Peugeot 308. Мощность сборочного производства составляет 150 тыс. автомобилей в год.

Инвестирование в такой грандиозный проект составило около 470 миллионов евро. В 2010 году на заводе внедрено производство путем крупноузловой сборки. Помимо этого, в начале января 2009 года в промзоне «Калуга-ЮГ» начал свою деятельность завод, принадлежащий компании Volvo Trucks. Мощность этого завода составляет около 15 000 грузовых автомобилей в год. Volvo Trucks - завод - первопро-

ходец в области масштабного грузового автомобилестроения на территории Российской Федерации [3].

За шесть месяцев 2013 года с конвейеров местных автозаводов сошли более 130 тысяч машин - это около 12 процентов от всех произведенных за этот период в стране легковых автомобилей. По мнению губернатора Калужской области, калужский автокластер становится все более заметным на российском авторынке. В регионе четко прослеживаются тенденции увеличения выпуска автомобилей и комплектующих.

Важными составляющими успешного развития региональной автомобильной промышленности являются организация кадрового обеспечения и развитие современной логистической инфраструктуры. На предприятиях калужского автопрома работают более 12 тысяч человек, среднеотраслевая зарплата на заводах составляет 23000 рублей.

В начале 2013 года завод Continental начал испытание нового оборудования. Завод выпускает шины торговых марок Continental, Gislaved и Matador. В конце 2013 года запуск производства со стартовой мощностью 4 млн шин в год. Инвестиции в проект составили 240 млн евро. У предприятия «наполеоновские планы» - в перспективе планируется выйти на 16 млн шин в год, учитывая темпы развития российского автомобильного рынка. А подразделение компании Continental - ContiTech на этой территории планирует построить завод по изготовлению систем подачи жидкостей для автомобилей. Инвестиции в производство первой очереди составят примерно 13 млн евро.

В скором времени Россия сможет стать не только производителем, но и разработчиком автомобилей.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с изменениями и дополнениями от 28.12.2013).

2. Андросова Л. Д. Инвестиционная деятельность в России. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 299с.

3.http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_6408E5ED-7CBA-4BD7-A6A9-8AB9ED91EFCC.html.

Маслихова С.П., преподаватель

ГБОУ СПО СО «Уральский государственный колледж имени И.И. Ползунова»

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА РОСТ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Положительная роль экономических санкций в развитии внутреннего туризма России, Стратегия развития туризма в РФ на период до 2020 года, выгодное местоположение Свердловской области для развития внутреннего и въездного туризма, мега-проект «Серебряное кольцо Урала».

Примененные санкции со стороны США и ЕС сыграли положительную роль для российской экономики и дали сильнейший стимул для ее развития. Сложившаяся ситуация положительно влияет на развитие внутреннего туризма, в противовес выездному.

Стимулом к увеличению внутреннего турпотока стало удачное проведение Олимпиады, повышение курса иностранной валюты по отношению к рублю, негативная информационная пропаганда против нашего государства со стороны Запада, возросший уровень патриотизма наших граждан, факты нарушения прав российских туристов, когда их не селили в гостиницах (как это происходило в Польше или в Германии).

Это повлияло на решение россиян не уезжать за границу и поехать отдыхать по России. Непростая экономическая ситуация открывает огромные возможности для роста внутреннего туризма. Подтверждением тому является увеличение доли внутреннего туризма на 30-40% после введения санкций.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 года № 941-р утверждена Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года. Стратегия разработана в целях повышения качества и конкурентоспособности туристского продукта на внутреннем и мировом рынках.

В программе развития регионов уже приняли участие 22 региона России. Создается большой автомобильный туристический кластер в Алтайском крае; реализуются крупные проекты в Рязанской, Ярославской, Липецкой, Ивановской и Иркутской области, в Бурятии; в республиках Тыва, Саха (Якутия) создаются этнокультурные комплексы.

Особое значение имеет и новая республика в составе Российской Федерации. Так, в Крыму количество туристов, посетивших полуостров в 2014 году, в два раза превысило прогнозные значения - Крым посетило свыше 4,1 миллиона россиян.

Начиная с 2011 года, агентство по туризму реализует Федеральную целевую программу по развитию внутреннего и въездного туризма.

Эта программа нацелена на развитие инфраструктуры туристической отрасли, улучшение качества предоставляемых туристических услуг, увеличение роли туризма на региональном уровне, увеличение количества внутренних туристов, продвижение нашей туристической продукции.

«В тех регионах, чьи руководители осознали это, туризм находится на высоком уровне развития, примером может служить Алтайский край, куда ежегодно приезжают порядка 1,5 миллиона туристов. Если каждый руководитель в регионе поймет, что у него есть возможность для развития народного хозяйства через туризм, в этот регион пойдут инвестиции, в этом регионе будут создаваться новые рабочие места, вырастут доходы» [3].

Особый интерес для развития внутреннего и въездного туризма в нашей стране представляют следующие виды туризма: культурно-познавательный, деловой и специализированный.

Свердловская область имеет выгодное местоположение для развития внутреннего и въездного туризма. Главным конкурентным преимуществом является то, что Свердловская область расположена в центре транспортных коммуникаций экономически развитого региона Большого Урала и Западной Сибири, здесь находится международный аэропорт «Кольцово» – один из узловых аэропортов-хабов федерального значения.

Свердловская область обладает как многочисленными традиционными, так и уникальными ресурсами:

1. возможность интенсивного развития делового туризма;
2. уникальное историко-культурное наследие;

3. географическое положение - территория нескольких природных зон: горной и равнинной тайги, широколиственных лесов и лесостепи, что способствует росту числа особо охраняемых природных территорий;

4. привлекательность территории для активных видов отдыха в летний и зимний сезоны. [1, с.35]

Для создания программы развития туризма на конкретной территории, необходимо анализировать потенциал туристских ресурсов, что позволяет выделить наиболее конкурентоспособные виды туризма Свердловской области:

1. Деловой и конгрессно-выставочный туризм – кластер «Город Екатеринбург».

2. Семейный развлекательный туризм – кластер «Город Екатеринбург», «Рекреационная зона города Екатеринбурга».

3. Активный туризм – кластеры «Рекреационная зона г. Нижний Тагил», «Рекреационная зона г. Екатеринбурга», «Оленьи Ручьи», «Река Чусовая».

4. Лечебный и рекреационный туризм – кластеры «Восточная лечебно-рекреационная зона», «Западная лечебно-рекреационная зона», «Рекреационная зона г. Екатеринбурга».

5. Культурно-познавательный, паломнический, сельский, индустриальный и минералогический туризм – кластер «Серебряное кольцо Урала».

Правительство области инвестирует крупномасштабную кампанию по смене стереотипа «Урал - промышленный» на «Урал - край туризма». Уже запущен в разработку амбициозный мега-проект «Серебряное кольцо Урала», в который войдут четыре туристических проекта:

Первый проект по формированию туристско-рекреационной зоны «Духовный центр Урала», включает в себя города Верхотурье и Алапаевск, поселок Махнёво. Видовая направленность: культурно-познавательный и паломнический туризм.

Второй проект «Уральский меридиан», в котором задействованы города Качканар, Североуральск, Красноармейск, Новоуральск, Нижний Тагил, Первоуральск и Екатеринбург. Видовая направленность: автомобильный, семейный, этнографический, активный и спортивный туризм. В каждом городе уже разрабатываются турмаршруты, включающие основные достопримечательности. В данный туристский кластер входят:

- туристско-рекреационный комплекс «Граница Европы и Азии»;
- горнолыжные комплексы: «Волчиха», «Пильная», «Теплая»;
- «Висячий камень» – Новоуральский городской округ;
- горнолыжные центры: «Белая», «Долгая» – окрестности Н. Тагила;
- проектируемые горнолыжные центры с яхт-клубом, аква-парком и SPA-центром: «Качканар» – Качканарский городской округ;
- «Красная горка» – городской округ Краснотурьинск;
- «Конжаковский камень» – городской округ Карпинск;
- «Кумба» – Североуральский городской округ;
- проектируемая туристско-рекреационная зона «Демидов парк».

Третий проект - «Старый Невьянский завод», он даст толчок к развитию Невьянска и его окрестностей. В недалеком будущем путешественники увидят здесь полный спектр культурно-познавательного, сельского и событийного туризма. Видовая направленность культурно-познавательный и конгрессный туризм.

Четвертый проект - «Каменные ворота», включает в себя Каменск-Уральский, известный как колокольная столица России. Будущим гостям предоставят мототрас-

сы, заповедники, музеи, кемпинги. Видовая направленность культурно-познавательный и активный туризм.

В областную целевую программу развития внутреннего туризма Свердловской области входит разработка разнообразных туристских продуктов, а также брендование туристских проектов, в том числе:

«Железный пояс Урала» («Летопись горных заводов») – сфера культурно-познавательного туризма;

«Сокровища Уральских гор» – тематические туры в Березовский, Нижний Тагил, Качканар (золотодобыча), Сысерть, Полевской (сказы П.П. Бажова), Режевской минералогический заказник (самоцветная полоса), Мариинское месторождение изумрудов (пос. Малышева);

«Чайными дорогами Урала» – встраивание Свердловской области в международный туристический проект «Великий чайный путь» (участники Китай, Монголия и 28 регионов Российской Федерации), основные туристические центры – города Ирбит, Камышлов и Екатеринбург;

«По следам Ермака» – межрегиональный туристический проект, дает возможность расширения географии турпродукта совместно с ближайшими регионами – Пермским краем и Тюменской областью, основные центры развития – город Нижний Тагил, поселок Махнево;

«Чусовая России» – масштабный межрегиональный проект, тематически связанный с темой Горнозаводской цивилизации («Дорогами железных караванов»), но позиционирующий, прежде всего, активные виды туризма, событийные мероприятия и рекреационный отдых в природном парке «Река Чусовая», центры развития село Чусовое (Шалинский городской округ) и село Усть-Утка (город Нижний Тагил). [2, с.24]

По данным туристским проектам ведется разработка маршрутов и текстов экскурсий, паспортизация существующих и новых туристических маршрутов. В настоящее время в Свердловской области выделено около 30 туристско-экскурсионных маршрутов, планируется создание цикла событийных мероприятий, которые могут создать постоянную мотивацию посещения туристско-рекреационных зон. Министерство культуры и туризма Свердловской области разработало ресурсное обеспечение областной целевой программы «Развитие туризма в Свердловской области на 2011-2016 годы».

Библиографический список

1. Концепция внутреннего и въездного туризма Свердловской области. Центр информационного обеспечения сервиса УрГУ, 2011.
2. Областная целевая программа «Развитие туризма в Свердловской области» на 2011-2016 годы. Утверждена постановлением Правительства Свердловской области от 11.10.2010 № 1475-ПП.
3. РИА Новости: Сафонов, О. Санкции подтолкнули внутренний туризм к росту [Электронный ресурс] / О. Сафонов // РИА Новости. – 2015. – 29.01. – Режим доступа : <http://ria.ru/interview/20150129/1044854207.html> - Загл. с экрана.

ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ СЕТИ ИНТЕРНЕТ ДЛЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЭКСТРЕМИСТСКИХ МАТЕРИАЛОВ

В статье анализируется современное состояние уголовного законодательства, регламентирующего противодействие распространению экстремистских материалов в интернете, а также возможности использования зарубежного опыта для его совершенствования.

Борьба с распространением антигосударственных материалов экстремистского характера имеет длительную историю [1; 2; 3]. В современный период особую актуальность приобрели уголовно-правовые вопросы противодействия распространению экстремистских материалов с использованием сети Интернет. В связи с возрастающим количеством пользователей всемирной паутины во всех странах экстремистские организации активно используют ее для распространения своих деструктивных идей и вербовки сторонников.

Современное российское уголовное право в целом адекватно реагирует на сложившуюся ситуацию. УК России предусматривает ответственность за возбуждение ненависти либо вражды с использованием сети Интернет (ст.282 УК). Кроме того, установлена ответственность за публичные призывы к экстремистской (ст. 282 УК) и террористической деятельности (ст. 205.2 УК). При этом, как следует из п. 4 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2011 № 11 «О судебной практике по уголовным делам о преступлениях экстремистской направленности», к публичным призывам относится, в частности, «размещение обращения в информационно-телекоммуникационных сетях общего пользования, включая сеть Интернет, например на сайтах, в блогах или на форумах» [4].

В этой связи большое значение приобретает вопрос об ответственности лиц, причастных в той или иной мере к распространению экстремистских материалов в сети Интернет, в частности, провайдеров, осуществляющих техническую поддержку сайтов (провайдеров хостинга), и модераторов форумов. Исходя из действующего российского законодательства, привлечение к ответственности этих лиц возможно на основании норм о соучастии в совершении конкретных преступлений [5, с. 41]. Вместе с тем, зарубежный опыт свидетельствует о возможности использования в этих целях института прикосновенности к преступлению.

Так, например, законодательство Франции, Японии, США предусматривает обязанность провайдера хостинга:

- не допускать появления на предоставленном ими пространстве сайтов с явно провокационными названиями;
- обеспечивать соблюдение норм права и моральных стандартов, прежде всего в случаях предоставления возможности создавать сайты анонимно. Провайдеры должны проявлять предусмотрительность и блокировать сайты, содержащие явно незаконную информацию.

Уголовная ответственность провайдера хостинга наступает, если он знал о противоправном содержании информации, либо по обстоятельствам дела должен был или мог знать о ней. При этом должна существовать техническая возможность блокировать передачу такой информации или устанавливать соответствующие фильтры.

Законодательство Соединенного королевства (Акт о терроризме 2006 г.) предусматривает ответственность за распространение с использованием сети Интернет информации, склоняющей к осуществлению террористической деятельности. Ответственность наступает, если оператору связи уполномоченным лицом было объявлено соответствующее предупреждение, но информация не была удалена по истечении двух рабочих дней без уважительных причин [6].

По законодательству Швеции модераторы форумов несут ответственность за размещенную на форумах информацию. Они обязаны осуществлять периодический мониторинг поступающих сообщений. Если из-за значительного объема сообщений это представляется затруднительным, разрешается создавать «горячую линию», по которой пользователи могут сообщить об обнаружении противоправной, в том числе экстремистской, информации, которую модератор обязан удалять. Неисполнение обязанности по изъятию такой информации влечет уголовную ответственность [7, с. 63].

Таким образом, зарубежный опыт показывает, что на лиц, обеспечивающих доступ к сайтам и коммуникацию пользователей, могут возлагаться дополнительные обязанности в целях борьбы с распространением в сети Интернет экстремистских материалов. Их невыполнение в случаях, когда лицо осведомлено о содержании передаваемой информации и имеет возможность заблокировать ее передачу, влечет уголовную ответственность. Этот опыт следует использовать при совершенствовании российского законодательства.

Библиографический список:

1. Савченко Д.А. Ответственность за наиболее опасные правонарушения по Псковской судной грамоте // Вестник Томского государственного университета. Право. 2014. № 2 (12). 5-16.
2. Савченко Д.А. Охрана политического строя и безопасности государства от преступных посягательств по Литовскому статуту 1566 г. // Вестник Томского государственного университета. Право. 2013. № 4 (10). С. 22-35.
3. Савченко Д.А. Модернизация российского законодательства XIX века об ответственности за государственные преступления // Историко-правовые проблемы. Новый ракурс. 2014. № 9-1. С. 231-249.
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2011 № 11 «О судебной практике по уголовным делам о преступлениях экстремистской направленности» // Российская газета. 2011. 4 июля.
5. Савченко Д.А. Основания правовых норм, регулирующих уголовную ответственность за соучастие в совершении преступления. Диссер... канд. юрид. наук. Томск, 1993. 290 с.
6. Terrorism Act 2006 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/11/contents> (дата обращения: 20.03.2015).
7. Бурковская В.А. Правовое обеспечение борьбы с распространением экстремистских материалов в Интернете // Современное право. 2007. № 6. С. 61-64.

Махмудов Ш.Г.

*Поволжский институт имени П.А. Столыпина - филиала
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации»*

КОНЦЕССИИ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

В статье проводится анализ применения концессионных соглашений в деятельности органов местного самоуправления. Рассматриваются основные схемы реализации концессионных соглашений, преимущества и риски использования концессии как инвестиционного инструмента развития муниципальных образований.

Для эффективного развития муниципальной экономики требуется обновление социальных и инженерных инфраструктур, модернизация жилищно-коммунального хозяйства, развитие дорожной сети. В современных сложных экономических условиях решить эти проблемы за счет средств местных бюджетов абсолютно невозможно. Необходимо привлечь частные инвестиции и управленческие кадры в сферы, которые обычно недоступны для бизнеса, сохраняя при этом право собственности на принадлежащее муниципальному образованию имущество и обеспечивая его использование в общественных интересах. Одним из таких инструментов является концессионное соглашение, которое выступает перспективной формой сотрудничества органов местного самоуправления с представителями бизнес – сообщества с целью развития инфраструктурных проектов.

Концессионные соглашения - широко используемая форма государственно-частного партнерства, при которой государство передает частному сектору отдельные публичные функции, получая взамен инвестиции. Концессионные проекты подразумевают обязательства бизнеса, по строительству или реконструкции некоего общественного объекта с последующим обеспечением его качественного функционирования в течение установленного срока. Все вопросы, связанные с концессионными соглашениями регулируются Федеральным законом № 115-ФЗ от 21.07.2005 «О концессионных соглашениях» [1].

По концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением), право собственности, на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности [1].

Существующие трактовки концессии как экономической категории весьма разнообразны. Характерными признаками концессии являются:

- предметом концессии всегда выступают государственная (муниципальная) собственность, а также монопольные виды деятельности государства либо муниципального образования;

- одним из субъектов концессионного соглашения является государство или муниципалитет (в лице соответствующих органов исполнительной власти);
- цель концессии - удовлетворение общественных нужд и потребностей;
- концессия всегда имеет договорную основу (концессионное соглашение);
- концессия основана на возвратности предмета соглашения;
- предмет концессии предоставляется частному партнеру за плату, определяемую в соглашении [3].

Реализация инвестиционных проектов на основе концессионного соглашения позволяет государству сохранять или приобретать право собственности на объекты, привлекая внебюджетное финансирование и используя развитый менеджмент частного инвестора.

Использование концессионных соглашений позволяет избежать, с одной стороны, недостатков прямого государственного регулирования экономики, с другой - «провалов» рынка. Основной аргумент в поддержку активного применения концессий как механизма муниципально-частного партнерства состоит в том, что и муниципальный, и частный секторы экономики обладают собственными уникальными характеристиками и преимуществами, при объединении которых формируются условия эффективных действий и достигаются наилучшие результаты.

Можно выделить следующие преимущества использования концессий как инвестиционного инструмента развития муниципальных образований:

- привлечение внебюджетных средств для строительства, реконструкции и эксплуатации дорогостоящих инфраструктурных объектов, а также ускоренное развитие группы объектов инфраструктуры в отсутствие достаточного объема бюджетных средств;
- использование управленческого опыта, технологий и профессиональных компетенций частного партнера для реализации технологически сложных инфраструктурных проектов;
- разделение рисков по развитию отдельных объектов публичной инфраструктуры с частным партнером;
- предоставление одним частным партнером решения по инфраструктурному объекту на весь его жизненный цикл, т. е. строительство/реконструкция и последующее управление объектом;
- улучшение инвестиционного климата муниципального образования и привлечение инвесторов (в том числе иностранных) в развитие публичной инфраструктуры [4].

Концессионные соглашения подразумевают долгосрочное сотрудничество, благодаря чему обе стороны могут осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. Вступая в концессионные соглашения, концессионер, обязан действовать в соответствии с общественными интересами и придерживаться основных принципов публичной службы: оказание услуг должно быть непрерывным, нельзя допускать дискриминацию пользователей, оказываемые услуги должны быть общедоступны, необходимо соблюдать равенство тарифов за одинаковые услуги.

Выделяют следующие основные схемы реализации концессии:

1. BOT (англ. *Build, Operate, Transfer* - строительство, эксплуатация/управление, передача). Этот механизм используется главным образом в концессиях. Инфраструктурный объект создается за счет концессионера, получающего после завершения строительства право эксплуатации сооруженного объекта в течение срока, достаточного для окупаемости вложенных средств. По истечении срока объект возвращается

муниципалитету. Концессионер получает правомочие использования, но не владения объектом, собственником которого остается муниципальное образование;

2. BOOT (англ. *Build, Own, Operate, Transfer* - строительство, владение, эксплуатация/управление, передача). Частный партнер получает правомочие не только пользования, но и владения объектом в течение срока соглашения, по истечении передается публичной власти. При обратном BOOT власть финансирует и возводит инфраструктурный объект, а затем передает его в доверительное управление частному партнеру с правом для последнего постепенно выкупить его в свою собственность;

3. BTO (англ. *Build, Transfer, Operate* - строительство, передача, эксплуатация/управление). Данный механизм предполагает передачу объекта публичной власти сразу по завершении строительства. После приема органами местного самоуправления он переходит в пользование частного партнера, но без передачи права владения;

3. BOO (англ. *Build, Own, Operate* — строительство, владение, эксплуатация/управление): созданный объект по истечении срока соглашения не передается публичной власти, а остается в распоряжении инвестора;

4. BOMT (англ. *Build, Operate, Maintain, Transfer* - строительство, эксплуатация/управление, обслуживание, передача). При использовании данного механизма специальный акцент делается на ответственности частного партнера за содержание и текущий ремонт сооруженных им инфраструктурных объектов;

5. DBOOT (англ. *Design, Build, Own, Operate, Transfer* - проектирование, строительство, владение, эксплуатация/управление, передача). Особенность соглашений данного типа состоит в ответственности частного партнера не только за строительство инфраструктурного объекта, но и за его проектирование;

6. DBFO (англ. *Design, Build, Finance, Operate* - проектирование, строительство, финансирование, эксплуатация/управление) помимо ответственности частного партнера за проектирование специально оговаривается его ответственность за финансирование строительства инфраструктурных объектов [3].

Однако, применение концессионных соглашений на уровне муниципальных органов власти сопряжено с целым рядом проблемных моментов. Во-первых, ограниченные и изменчивые доходы бюджета муниципалитетов недостаточны для предоставления гарантий исполнения. Концессия учреждается по результатам тендера, который необходимо обеспечить готовым имуществом, проектом, контрактом, т.е. муниципалитет должен произвести финансовые расходы на подготовку проекта. Во-вторых, муниципальные активы не всегда зарегистрированы в установленном порядке и поэтому их нельзя передавать в управление частному лицу. В-третьих, нет ясности в вопросах выполнения обязательств муниципалитета перед концессионером в случае нарушения соглашения. В-четвертых, определенное недоверие и даже предвзятость муниципальных органов власти по отношению к частным компаниям. В-пятых, нехватка квалифицированных специалистов в сфере муниципального управления, способных профессионально обеспечить качественную проработку и сопровождение проекта.

В соответствии с проведенным Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ мониторингом количества концессионных соглашений, от регионов была получена информация о 1347 концессионных соглашениях, находящихся на различных стадиях реализации (конкурсная процедура, заключение, реализация, реализованные). Анализ отраслевого разреза концессионных соглашений позволяет выделить четыре ключевые отрасли, в которых они активно используются: коммунальная, транспортная, социальная и энергетическая. Наибольшее количество

проектов концентрируется в социальной и транспортной отраслях, наименьшее представлено в жилищно-коммунальной сфере.

Кроме того, инвесторов преимущественно привлекают концессионные проекты, реализуемые в больших городах, поскольку позволяют в оптимальные сроки выйти на окупаемость. Именно поэтому, Правительство РФ одобрило введение софинансирования концессий в сфере жилищно-коммунального хозяйства в малых городах (с численностью менее 150 тысяч человек). Прямые субсидии будут выделяться через Фонд содействия реформированию ЖКХ в размере не более 30% от стоимости проекта.

С 1 февраля 2015 года вступили в силу первые поправки в ФЗ № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», которые расширяют права и гарантии концессионеров. С 1 мая в российской практике появляется механизм «частной инициативы» заключения концессионных соглашений. Данные изменения направлены на снятие избыточных ограничений в сфере концессионных соглашений и закрепление дополнительных гарантий окупаемости инвестиций концессионера. Вводятся не типовые, а примерные концессионные соглашения, и определены случаи, в которых концедент обязан рассматривать требования концессионера по изменению существенных условий концессионного соглашения, установлена особая процедура предоставления земельных участков для концессионных проектов без проведения торгов на срок действия концессионного соглашения. [2]

Безусловно, все это способствует расширению практики применения концессий в инвестиционном развитии муниципальных образований.

Однако, на муниципальном уровне необходимо разработать меры, обеспечивающие прозрачность реализации различных мероприятий в области исполнения концессионных проектов (например, обеспечение прозрачности по операциям с муниципальной собственностью, трансакциям со средствами местных бюджетов и др.), требуется осуществить мероприятия, снижающие влияние неэкономических факторов развития в муниципальной экономике, формировать общественное мнение с учетом особенностей развития муниципального образования [4].

На наш взгляд, именно концессионная форма инвестиционного развития сферы жилищно-коммунального хозяйства является основным инструментом решения проблем и обеспечения качества услуг. В городе Саратове 12 марта 2015 года принято решение о передаче МУПП «Саратовводоканал» в концессию. Представляется, что такая форма взаимодействия местных органов власти и бизнес-сообщества обеспечит реализацию стратегических приоритетов в ключевой городской сфере.

По нашему мнению, для эффективного внедрения практики концессионного взаимодействия органов местного самоуправления и инвесторов необходима система мер, включающих:

- формирование условий для реальной конкуренции между потенциальными инвесторами во время тендеров, обеспечивающих экономическую объективность концессионных проектов;
- разработку системы гарантий и льгот для концессионеров, участвующих в тендерах по крупным инфраструктурным проектам общественного значения;
- обеспечение прозрачности условий концессионных соглашений и реализацию системы антикоррупционных мер реализации концессионных проектов;
- оценка преимуществ и недостатков применения различных форм управления и владения объектами инфраструктуры (аренда, инвестиционные контракты, акционирование, контракты на управление, контракты технической помощи, и др.);

- создание эффективной системы управления объектами муниципальной собственности, включая организационный, методический, административный, финансовый аспекты;

- соответствие направлений реализации концессионных соглашений приоритетам экономического развития и стратегическим интересам муниципального образования.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» // Российская газета. 2005. 26 июля.

2. Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 265-ФЗ « О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. 2014. 25 июля.

3. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в России [электронный ресурс] // <http://pppcenter.ru/assets/docs/ppp+.pdf>

4. Константинова Е.П. Повышение эффективности управления земельными ресурсами в муниципальных образованиях // Вестник ПАГС. 2015. № 1(46).

Махортова В.К., аспирант

Мурманский государственный технический университет

МЕСТО АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ

В статье анализируется место и роль Арктической Зоны Российской Федерации (далее - АЗРФ) в социально – экономическом развитии страны. Для этого приводятся свежие данные по сухопутным границам АЗРФ, а также статистические данные по ресурсам и потенциалу данного региона.

В настоящее время Арктика выступает предметом обсуждений на самых разных уровнях и в совершенно разных странах, независимо от географического расположения и уровня социально – экономического развития. Чем же вызван такой интерес?

Итак, в соответствии с принятыми Д. Медведевым (на тот момент президентом РФ) в 2008 г. «Основами государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», под Арктикой понимается северная область Земли, включающая глубоководный Арктический бассейн, мелководные окраинные моря с островами и прилегающими частями материковой суши Европы, Азии и Северной Америки. В пределах Арктики расположены пять приарктических государств - Россия, Канада, Соединенные Штаты Америки, Норвегия и Дания, которые обладают исключительной экономической зоной и континентальным шельфом в Северном Ледовитом океане.

Границы и состав Арктической зоны определены решением Государственной комиссии при Совете Министров СССР по делам Арктики от 24 апреля 1989 г. В эту зону полностью или частично вошли территории Республики Саха (Якутия), Мурманской и Архангельской областей, Ненецкого, Ямало-Ненецкого, Таймырского (Долгано-Ненецкого) и Чукотского автономных округов включая земли и острова, указанные в постановлении Президиума ЦИК СССР от 15 апреля 1926 г. «Об объявлении территорией Союза ССР земель и островов, расположенных в Северном Ледовитом

океане», а также прилегающие к северному побережью Российской Федерации внутренние морские воды, территориальное море, исключительная экономическая зона и континентальный шельф, в пределах которых Россия обладает суверенными правами и юрисдикцией в соответствии с Конвенцией ООН по морскому праву 1982 г. Помимо этого, 2 мая 2014 года, в рамках реализации «Основ государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», президент Российской Федерации, В.В. Путин, в 2014 году, подписал указ «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации». Согласно этому указу, такими территориями признаются Мурманская область, Ненецкий, Чукотский, Ямало-Ненецкий автономные округа, а также муниципальное образование городского округа "Воркута" (Республика Коми), территория Аллаиховского улуса (района), Анабарского национального улуса (района), Булунского улуса (района), Нижнеколымского района, Усть – Янского улуса (Республика Саха (Якутия), территория городского округа города Норильска, Таймырского Долгано – Ненецкого муниципального района, Туруханского района (Красноярский край), территории муниципальных образований «Город Архангельск», «Меззенский муниципальный район», «Новая земля», «Город Новодвинск», «Онежский муниципальный район», «Приморский муниципальный район», «Северодвинск» (Архангельская область), земли и острова, расположенные в Северном Ледовитом океане, указанные в Постановлении Президиума Центрального Исполнительного Комитета СССР от 15 апреля 1926 года «Об объявлении территорией Союза ССР земель и островов, расположенных в Северном Ледовитом океане» и других актах СССР [1].

Говоря об Арктике, невозможно недооценить военно-стратегическое значение АЗРФ. Так, в ее пределах действует группировка войск Вооруженных сил Российской Федерации, других войск и воинских формирований, которые обеспечивают обороноспособность государства на северном направлении и защиту государственной границы, протяженность которой составляет около 20 тыс. км.

К слову сказать, Арктика выступает сферой национальных интересов не только России, Канады, США, Норвегии и Дании. Также, существует группа из восьми государств, территория которых пересекается Северным полярным кругом. К арктическим государствам в этом случае, кроме вышеперечисленных пяти, относят еще и Финляндию, Исландию и Швецию (тексты «Декларации о защите арктической среды» от 1991 г., где сформулирована «Стратегия защиты окружающей среды Арктики»). Как сказано в «Декларации об учреждении Арктического Совета» от 1996 г., перечисленные государства являются членами Арктического Совета. Эти же восемь стран как арктические принимали Нуукскую декларацию «об окружающей среде и развитии в Арктике», «Инувикскую декларацию о защите окружающей среды и устойчивом развитии в Арктике» от 1996 г., «Икалуитскую декларацию министров государств — членов Арктического Совета» от 1998 г. и другие [2]. Более того, на Арктику предъявляют права и многие другие страны (географически и исторически не имеющие никакого отношения к Арктике), такие как Индия, Китай, Южная Корея, Бразилия, Германия, Япония. Эти страны заявили о готовности разрабатывать месторождения на Арктическом шельфе. Тем не менее, такой интерес в большей степени вызван огромными запасами нефти и газа.

Первое место в структуре хозяйства Арктической зоны занимает газовый комплекс (добывается более 80% российского газа); второе – горнопромышленный. В его составе доминируют предприятия цветной металлургии (медно-никелевая промышленность Норильского промышленного узла и золотодобыча). В Арктической зоне

добывается значительная часть российских алмазов, 100% сурьмы, апатита, флогопита, вермикулита, барита, редких металлов; свыше 95% металлов платиновой группы, более 90% никеля и кобальта, 60% меди. Третье место в хозяйственной структуре АЗРФ занимает рыбный комплекс. Здесь добывается более трети рыбы и морепродуктов России, производится около 20% рыбных консервов [3].

В Арктической зоне сосредоточены основные запасы важнейших полезных ископаемых, являющихся определяющими для развития национальной экономики. Общая стоимость минерального сырья арктических недр превышает 30 трлн. долл. [3]. Две трети в этой стоимости составляют топливно-энергетические ресурсы. На севере Сибири сконцентрированы уникальные Уренгойское, Ямбургское, Бованенковское, Заполярное, Харасавейское, Южно-Тамбейское месторождения газа (более 90%, с запасами от 1 до 10,6 трлн. т.) и крупнейшие (свыше 100 млн. т.) Русское, Новопортовское, Суторминское, Северо-Комсомольское, Тарасовское, Харампурское месторождения нефти [4].

Ямальские месторождения с суммарными запасами газа более 15 трлн. куб. м способны удовлетворить перспективный прирост потребности в газе как внутренних потребителей России, так и экспортных.

Месторождения Тимано-Печорской нефтегазовой провинции, которые находятся в Ненецком автономном округе, обладают ресурсами нефти и газа в несколько миллиардов тонн условного топлива. Здесь создана крупная сырьевая база газовой промышленности. Все разведанные запасы газа сконцентрированы в пяти месторождениях (крупнейшее Лаявожское). Тимано-Печорская провинция вместе с шельфом Баренцева моря формируют единую нефтегазовую суперпровинцию.

Извлекаемые ресурсы углеводородов континентального шельфа в Арктической зоне Российской Федерации составляют свыше 83 млрд. тонн условного топлива, в том числе около 13 млрд. тонн нефти и конденсата и более 70 трлн. м³ природного газа. Из почти 100 млрд. тонн условного топлива извлекаемых ресурсов углеводородов (из которых около 80% — газ.) всего российского шельфа около 85% сосредоточено в Арктике [3, 4].

Наибольшая доля углеводородных ресурсов (около 70%) приходится на моря Западной Арктики – Баренцево и Карское: геологические начальные суммарные ресурсы Баренцева моря оцениваются в 34,9 млрд. тонн условного топлива, Карского (включая заливы и губы) – в 48,9 млрд. тонн, извлекаемые ресурсы, соответственно, в 30,3 и 41,2 млрд. тонн условного топлива. Извлекаемые запасы углеводородов Баренцева моря составляют 5,0 млрд. тонн условного топлива, Карского моря – 7,2 млрд. тонн. [3]. Углеводородные месторождения шельфовых акваторий этих двух морей являются стратегическим резервом нефтегазового комплекса Российской Федерации на перспективу.

В арктических морях Баренцевом, Печорском и Карском (включая заливы и губы) открыты 25 месторождений нефти и газа. К наиболее значимым из них следует отнести уникальные Штокмановское, Ленинградское, Русановское газоконденсатные, Юрхаровское нефтегазоконденсатное, Каменномысское-море газовое, крупные Долгинское и Приразломное нефтяные. Освоение топливно-энергетического потенциала арктического шельфа призвано сыграть стабилизирующую роль в динамике добычи нефти и газа, компенсируя возможный спад уровней добычи по континентальным месторождениям в 2015—2030 гг. при условии формирования национальной материальной и научно-технической базы освоения шельфовых месторождений нефти и газа.

Особое место в структуре обеспечения национальных интересов России занимает биологический комплекс арктического региона. Перспективы его развития связываются с высокой обеспеченностью и разнообразием возобновляемых биологических ресурсов. Из арктических морей наиболее богаты биоресурсами Баренцево и Берингово. В этих морях обитает и воспроизводится соответственно 80% и 70% фито- и зоопланктона, до 90% биомассы зообентоса [4]. Наиболее продуктивно Берингово море, только в западной части которого биомасса рыб составляет 1 млн. т. Берингово море чрезвычайно богато и донными биоресурсами. К основным промысловым видам Западной Арктики относятся треска, пикша, сайда, окунь, зубатка, черный палтус.

Укрепление национальной безопасности страны невозможно без адекватного развития транспортной сети и систем связи в Арктике. Транспорт играет определяющую роль в социально-экономическом развитии Арктической зоны.

Морская транспортная система, и, прежде всего Северный морской путь (далее - СМП), занимает особое место в транспортном комплексе Арктической зоны. Через Арктику проходят кратчайшие пути между рынками северо-западной Европы и странами азиатско-тихоокеанского региона. В условиях увеличения транспортной активности в мировой экономике, перспектив развития высокорентабельных трансконтинентальных перевозок, роста добычи нефти и газа на континентальном шельфе Арктики, повышения внутренних и внешних транспортных потребностей роль и значение СМП, несомненно, возрастает. При использовании СМП вместо действующих маршрутов через Суэцкий и Панамские каналы путь из порта Роттердам до порта Йокогама сокращается на 34%, до порта Шанхай – на 23%, до порта Ванкувер – на 22% [4].

Северный морской путь является также важнейшей частью инфраструктуры экономического и оборонного комплекса Арктики, связывающей европейскую и дальневосточную части страны (с их меридиональными водными путями) в единую транспортную систему. Развитие ледокольного и транспортного флота, портов и систем обеспечения безопасности мореплавания должно быть направлено на осуществление круглогодичного вывоза углеводородного сырья из месторождений на побережье и шельфе Баренцева, Печорского и Карского морей, регулярных перевозок грузов Норильского горнометаллургического комбината, осуществление транзита по СМП, северного завоза.

Также, определенные перспективы связаны не только с минерально-сырьевыми и биологическими ресурсами, но и с развитием систем связи и информационного обеспечения, обеспечением оборонной и экологической безопасности.

Таким образом, АЗРФ располагает разнообразными, и, в то же время уникальными ресурсами, позволяющими при проведении правильной и эффективной государственной политики вывести Россию на принципиально новый уровень развития экономики. Эти процессы, в свою очередь, приведут к социально – экономическому развитию не только Арктического региона, но и всей страны в целом.

Библиографический список:

1. Указ Президента Российской Федерации «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации» URL: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1;3631997>
2. Колосов Ю. М., Кривчикова Е.С. Международное право: учебник. — М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. С. 1012, URL: <http://vse-uchebniki.com/mejdunarodnoe-pravo-besplatno/ponyatiya-arktika-arkticheskie-30934.html>

3. Проект «Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», URL: http://narfu.ru/aan/institut_arctic/strategy_AZRF_2010.pdf

4. В.И. Павленко Арктическая зона Российской Федерации в системе обеспечения национальных интересов страны, Арктика: экология и экономика, № 4 (12), 2013, с. 16-25

*Мезенцева Е.В., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой
Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г.Тихорецке*

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ СФЕРЫ АПК НА КУБАНИ

В статье рассмотрены актуальные формы финансовой поддержки на территории Краснодарского края.

Агропромышленный комплекс включает отрасли, имеющие тесные экономические и производственные взаимосвязи, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и хранении, а также обеспечивающие сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства.

На государственном уровне принимаются меры по улучшению экономических условий функционирования предприятий АПК, которые должны обеспечить его устойчивое и динамичное развитие, отвечающее поставленной задаче ускорения темпов роста экономики, удвоения валового внутреннего продукта страны. Поэтому вопрос государственной поддержки АПК имеет актуальность при определении основных направлений экономической политики страны. [1]

Поддержка АПК требует скорейшего принятия целого ряда законопроектов, которые обеспечат минимизацию рисков от вступления в ВТО. [2]

Агропромышленный комплекс требует повышенного внимания с учетом огромной территории страны, ее природных ресурсов, ее возможностей в сфере сельского хозяйства и исторических традиций.

Целью государственного регулирования является достижение стабильности в экономическом, правовом и социальном плане для развития сельского хозяйства, обеспечение населения необходимым количеством продуктов питания по приемлемым ценам, а также охрана природы. [3]

Исходя из выше изложенного, на территории Краснодарского края реализуются различные финансовые механизмы поддержки сферы АПК (таблица).

На уровне края широко используют субсидированные кредиты. Ни одна отрасль экономики Российской Федерации не имеет таких льгот в кредитовании, как АПК. Эти кредиты получают и личные подсобные, и фермерские хозяйства. Процентные ставки субсидируются как из федерального, так и из краевого бюджета. [4]

С 2014 года действует государственная программа Краснодарского края «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», утвержденная постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 14 октября 2013 года № 1204, разработанная в соответствии с постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 20 июня 2013 года № 607 «О государственных программах Краснодарского края», со сроком действия до 2020 года. [5]

Финансовые механизмы поддержки АПК Краснодарского края

| Механизм | Характеристика | Условия |
|--|--|--|
| <p>Программные мероприятия государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», утверждены Постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 14 октября 2013 г. № 1204.</p> | <p>Программные мероприятия предусмотрены для субъектов малого предпринимательства в агропромышленном комплексе (преимущественно фермеров). Это связано с целью программы – стимулировать развитие сельхозпроизводства в малых сельских населённых пунктах. Конкурс на организацию сельской усадьбы в малых сельских населённых пунктах</p> | <p>постановка на налоговый учет и осуществление производственной деятельности на территории Краснодарского края; наличие бизнес-плана комплексного строительства сельской усадьбы с хозяйственными постройками, производственными объектами, транспортом для организации хозяйственной деятельности; отсутствие просроченной задолженности по налоговым и иным обязательным платежам в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды; отсутствие просроченной задолженности по заработной плате на первое число месяца, в котором подано заявление о предоставлении земельного участка; недостижение пенсионного возраста по старости.</p> |
| <p>Кредитование банком сельскохозяйственных проектов</p> | <p>Кредитование малого и среднего бизнеса в сфере АПК на льготных условиях</p> | <p>Выходя на рынок кредитования, менеджмент компании должен точно представлять на какие цели пойдут занимаемые денежные средства. Это могут быть: -оборотные средства, в таком случае кредит, как правило, берется на короткий срок - до одного года; -средства на развитие бизнеса или открытие нового направления в бизнесе, кредит берется сроком на три-пять и более лет; - обеспечение, которое не должно быть обременено.</p> |
| <p><u>Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 7 апреля 2010 г. N 242 "Об утверждении Положения о порядке расходования местными бюджетами субвенций из краевого бюджета на осуществление государственных полномочий по поддержке сельскохозяйственного производства на территории Краснодарского края"</u></p> | <p>Установлены направления и порядок расходования органами местного самоуправления в Краснодарском крае средств, получаемых из краевого бюджета в виде субвенций на поддержку сельскохозяйственного производства. Субсидии на поддержку производства животноводческой продукции, племенного животноводства и на строительство теплиц, субсидии, выплачиваемые организациям и предпринимателям на обустройство пастбищ для коров, содержащихся в личных подсобных хозяйствах.</p> | <p>Субсидии направлены на три категории получателей государственной поддержки в сфере сельскохозяйственного производства - фермеры, индивидуальные предприниматели и владельцы личных подсобных хозяйств (ЛПХ)</p> |

Финансирование мероприятий Программы осуществляется за счет средств федерального, краевого, местных бюджетов и внебюджетных источников.

Государственная программа включает следующие подпрограммы с направлениями государственной поддержки:

1 Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства.

2. Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства.

3 Устойчивое развитие сельских территорий.

4 Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель в Краснодарском крае.

5 Развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе Краснодарского края.

6. Развитие рыбохозяйственного комплекса Краснодарского края.

7. Обеспечение эпизоотического, ветеринарно-санитарного благополучия в Краснодарском крае.

8. Развитие подотрасли виноградарства и виноделия.

Таким образом, меры региональной поддержки должны быть направлены на укрепление материально-технической базы сельскохозяйственных потребительских кооперативов; субвенции сельскохозяйственным кредитным кооперативам на пополнение фонда финансовой взаимопомощи для предоставления займов членам кооператива; формирование залогового обеспечения и предоставление гарантий по кредитам и займам, получаемым сельскохозяйственными потребительскими кооперативами в кредитных организациях и сельскохозяйственных кредитных кооперативах; предоставление на безвозмездной основе или для приобретения в собственность неиспользуемых сельскохозяйственными организациями земельных ресурсов, производственных.

Библиографический список:

1. Белкина Е.Н. Сущность и содержание модернизации аграрной сферы / Международный технико-экономический журнал, 2012.-№ 5. - С. 14-20.

2. Королюк Е.В. Роль интегрированных субъектов в формировании рынка земли современной России // *European Social Science Journal*. 2013. № 11-1 (38). С. 424-430.

3. Понарина Н.Н. Базовые идеи в концепции глобализации в современных условиях // *Власть*. 2010. № 9. 64-65.

4. Мезенцева Е.В. О региональной государственной поддержке малого бизнеса АПК Кубани // Международный технико-экономический журнал. Москва. - №1, 2012.- с. 9-14

5. <http://www.ikc-apk.kuban.ru/content/o-centre-> ГБУ КК "Кубанский сельскохозяйственный ИКЦ".

Мицык А.В., канд. юр. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский Государственный Университет (НИУ)»

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО СТАТУСА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Статья посвящена специфике правового положения индивидуального предпринимателя с позиции действующего законодательного закрепления, поскольку двойст-

венная природа юридического статуса указанных субъектов порождает нередкие правовые проблемы.

Трудность анализа правового положения индивидуального предпринимателя состоит в двойственности его правового статуса - как физического лица и как субъекта предпринимательской деятельности. Это обусловлено закреплением в ГК диспозиции, что к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются нормы, регулирующие деятельность коммерческих организаций (п.3 ст.23 ГК), а в соответствии с п.13 Постановления № 6/8 Пленума Верховного суда и Пленума Высшего арбитражного суда от 01.07.1996 г. «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой ГК РФ»¹ деятельность индивидуальных предпринимателей рассматривается как деятельность коммерческих организаций.

Обозначая указанное, В.В.Лаптев, отметил, что приравнивание индивидуальных предпринимателей к коммерческим организациям связано с тем, что специальных «предпринимательских» норм для физических лиц в законодательстве недостаточно.²

Однако как справедливо отмечает В.В.Лаптев, рассмотрение правового статуса индивидуального предпринимателя лишь через призму коммерческой организации не позволяет раскрыть его в полном объеме.³ К тому же в литературе уже были высказаны мнения относительно того, что правовой статус гражданина-предпринимателя значительно отличается от статуса юридических лиц.⁴

Споры вызывает не только вопрос правовой регламентации положения индивидуального предпринимателя, но и вопрос его правосубъектности (момента возникновения и прекращения). На наш взгляд, правосубъектность индивидуального предпринимателя значительно шире правосубъектности обычного гражданина, ибо включает как правосубъектность в отношениях, не связанных с предпринимательской деятельностью, так и собственно предпринимательскую правосубъектность.

Не ясен и характер правоспособности индивидуальных предпринимателей. Так, ряд авторов полагают, что поскольку в ст.18 ГК в общей форме упоминается о праве гражданина заниматься предпринимательской деятельностью, то индивидуальный предприниматель обладает общей правоспособностью.⁵

Однако не можем не отметить, что согласно п. 1 ст.4 Закона «О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации» от 07.12.1991 г., индивидуальные предприниматели могут осуществлять только те виды деятельности, которые указаны в свидетельстве о регистрации, следовательно, обладают специальной правоспособностью.

Свои особенности приобретает статус индивидуального предпринимателя при обсуждении темы занятия предпринимательской деятельностью гражданином, не достигшим совершеннолетия. Так, ст.27 ГК допускает объявление 16-летнего гражданина полностью дееспособным, если он с согласия законных представителей или попечителей занимается предпринимательской деятельностью. Однако осуществлять

¹ Вестник ВАС-1996. №9

² Лаптев В.В. Проблемы предпринимательской (хозяйственной) правосубъектности. - М., 1997.-С.18.

³ Лаптев В.В. Предпринимательское право: понятие и субъекты.- М., 1997.- С.54.

⁴ См, например, Косимова Н.И. Право граждан на предпринимательскую деятельность// Адвокат.-1999.-№ 10.-С.30.

⁵ См, например, В.В.Ванин. О характере правоспособности предпринимателей// Северо-Кавказский вестник.-1997.-№ 2.-С.147.

такую деятельность лицо вправе лишь при наличии соответствующей гос. Регистрации, которая допустима с 18 лет. Таким образом, норма, устанавливающая возможность «преждевременного» погружения в бизнес внутренне противоречива и требует изменений.

Библиографический список:

1. Лаптев В.В. Проблемы предпринимательской (хозяйственной) правосубъектности.- М., 1997.-С.18.
2. Лаптев В.В. Предпринимательское право: понятие и субъекты.- М., 1997.- С.54.
3. Косимова Н.И. Право граждан на предпринимательскую деятельность// Адвокат.- 1999.-№ 10.-С.30.
4. В.В.Ванин. О характере правоспособности предпринимателей// Северо-Кавказский вестник.-1997.-№ 2.-С.147.

Моисеева Е.В., канд. экон. наук, доцент

*Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева,
г. Чебоксары,*

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПОДХОДЫ

Чувашская Республика не имеет запасов стратегического сырья , но есть чувашский трудолюбивый, терпеливый, дружелюбный народ. На современном этапе наступила самая опасная для региона угроза- это сокращение населения и в дальнейшем численности, состава качества и структуры трудовых ресурсов.

Ключевые слова: *население ,рождаемость , смертность , естественное воспроизводство населения , продолжительность жизни, заработная плата ,уровень жизни населения .*

Проблемы исследования населения весьма актуальны для Чувашской Республики в силу сложившихся в регионе демографической ситуации. Здоровое население позволит сформировать качественный состав трудовых ресурсов. Смена общественного строя в стране в конце прошлого века привело к сокращению населения, ухудшению качества и структуры трудовых ресурсов. Таким образом, актуальность темы не вызывает сомнения.

Находясь в центре Поволжья, Чувашия является небольшим по территории, но динамично развивающимся и обладающим несомненной привлекательностью для инвесторов регионом. Валовой региональный продукт в 2012 г. составил 217034,1 млн. руб., что составляет около 2,7 % по отношению к Приволжскому федеральному . Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций в республике в 2013 году составила 19387,5 руб. Республика является достаточно высоко густонаселенным регионом , плотность населения (на 1 января 2014 г.) – 67,6 человек на 1 км².

На сегодня демографическая ситуация в республике нестабильная. На начало 2015 года численность постоянного населения в Чувашской Республике составила 1240,0 тыс. чел., что по сравнению с соответствующей датой 1999 года сократилось

на 98,8тыс. чел. или на 7,4% , при этом доля сельского населения в общей численности населения региона составила 39,8% а городского населения – 60,2% [1]. Впервые с 2012 года на смену естественной убыли пришел прирост населения в республике. Так, в 2012 году родились 17472 человек и умерли 16607 человек. Число родившихся превышало число умерших на 5,2% (в 2011 году число умерших превышало число родившихся на 4,7%). В расчете на 1000 жителей в республике приходилось 14 родившихся и 13,3 умерших. Но уровень рождаемости остается по-прежнему низким и недостаточным для воспроизводства населения .Так, по предварительным данным, в прошедшем году в республике число родившихся уменьшилось по сравнению с 2013 годом, число умерших увеличилось на 183 человека. Хотя в 2014 году число родившихся превысило число умерших на 757 человек (в 2013 году – на 1027 человек). В органах ЗАГС зарегистрировано 9249 браков и 4431 разводов, число браков уменьшилось по сравнению с 2011 годом на 1516, или на 14,1 %, количество разводов – на 44 или на 1% .В 2014 году естественный прирост населения составил 0,9 промилле. Фактически за период между двумя Всероссийскими переписями населения 2002 и 2010 г.г. население региона уменьшилось на 62,1 тыс. чел., ежегодный темп убыли населения составил в среднем 4,3 %. За 10 лет республика потеряла столько населения, сколько примерно в настоящее время проживает в Чебоксарском районе республики.

За последние два года наметилась тенденция к улучшению демографической ситуации как по стране в целом, так и по региону в частности .Реализация национальных проектов в области материнства (Закон о материнском капитале ,вступивший в действие с 1 января 2007г.), Концепции демографического развития республики на период до 2025 года , привели к некоторому замедлению процесса естественной убыли населения .Но демографическая ситуация остается острой . Демографические процессы повлияли на возрастную структуру населения республики : население трудоспособного возраста и население моложе и старше трудоспособного возраста. За последнее десятилетие возросла доля населения старше трудоспособного возраста (мужчины 60 лет и более женщины 55 лет и более) до 275999 человек. При этом доля населения старше трудоспособного возраста ежегодно увеличивается на 5,8 процентного пункта, опережая на 2,6 процентный пункт ежегодный прирост населения моложе трудоспособного возраста , что сказывается на увеличении демографической нагрузки на трудоспособное население , и в первую очередь за счет пожилых , и свидетельствует о продолжении негативной тенденции старения населения.

На формирование населения влияет и низкая ожидаемая продолжительность жизни , и тем более большая разница продолжительности жизни между мужчинами и женщинами (в 2012г.- 64,3 и 76,5 лет соответственно).Самое большое количество умерших приходится на 2010 год , далее уровень смертности сокращается. Большая доля умерших зафиксирована от болезней системы кровообращения- 552 ,0 чел. на 100000чел населения в 2013году (в 2009 году682,8 чел.). Коэффициент смертности от транспортных травм остается примерно на том же уровне (24,7 в 2009 году , тогда как в 2013 году этот показатель равен 24,2). Следует отметить сокращение смертности от отравления алкоголем : в 2009 году коэффициент составлял 38,3 , в 2013 году - 8,1, сократилось и число самоубийц : 46,6 (2009 г .) и 13,4 (2013 г.).

Чувашия не обладает запасами нефти , газа ,но есть люди – главное богатство региона , и мы должны развиваться за счет инвестиций в человека. Поэтому , следовало бы государству продолжать принимать меры , направленные на то , чтобы поддерживать стремление семей к рождению второго и последующих детей.

Библиографический список:

1. Советская Чувашия .- 2015.-25 февраля .- № 28г. (25703)
2. Чувашия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб./ Чувашистат. – Ч 82 Чебоксары, 2014. – 239 с.

*Муругова В.В., канд. филос. наук, доцент
Казанский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ЗАВИСТИ

В статье акцентируется внимание на важности изучения вопросов социальной зависти для жизни современного общества, раскрываются антропологические основания существования зависти в обществе, анализируются ее важнейшие функции.

Феномен зависти известен давно. О нем упоминают древнегреческие мыслители, философы Нового времени, представители «философии жизни», известнейшие мыслители 20 столетия. В современном обществе проблема зависти не утратила своей актуальности, а в современной России эта проблема обострилась, так как в России формирование рыночного общества было прервано семидесятилетним существованием социализма, и страна совсем недавно вновь вступила на рыночные рельсы. До сих пор, на наш взгляд, Россия переживает «болезни роста», такие как: огромное социальное неравенство, небывалый размах коррупции, неоправданная бюрократизация, воровство, в том числе и в высших эшелонах власти.

Это не может не отражаться на общественном сознании: для многих людей России их разбогатевшие соотечественники воспринимаются как жулики, которые ограбили страну, ограбили значительную часть населения, не сумевшее в силу ряда преодолеть низкий уровень жизни. В этих условиях социальная зависть может приобрести гипертрофированные размеры и значительно усилить социальную напряженность в обществе.

Поэтому вопросы, связанные с социальной завистью, остаются весьма актуальными. Где искать корни зависти? Только ли в обществе? Но сама природа человека также создает предпосылки для формирования этого чувства.

Прежде всего, целостен ли человек? З. Фрейд считал, что человек принципиально нецелостен. В нем одновременно работают разные программы, которые растаскивают человека словно демоны: это инстинкты и социальность, сознание и бессознательное, влечения и совесть. К. Юнг считал, что человек – это сцепление противоположностей. Например, мы можем говорить о бессознательном только потому, что есть сознание. Целостность не задана человеку, а обретается им. Человек – это борьба. Эту борьбу можно рассматривать как ряд ступеней, ведущих от животных проявлений к человеческим. Но какова человеческая природа?

Существует ли она как данность? Философы обычно указывают на какой-либо доминирующий признак: разум, социальность, общение, способность к труду. Как справедливо считает П.С. Гуревич, восхождению человека препятствуют три внутренних фактора:

1. Внутренняя жизнь человека, его чувства, психические состояния, инстинкты, которые стремятся овладеть им и подавить его.

2. Непрерывный процесс искажения и сокрытия реалий психической жизни человека, т.е. всего того, что он чувствует, о чем мыслит и чего хочет.

3. Пустота, т.е. нереализованность человека. [1].

На наш взгляд, именно данный фактор является источником формирования зависти человека, нереализованность собственных способностей и задатков, неспособность проявить себя в полной мере вызывает депрессию, раздражение и зависть к тем людям, которые сумели полнее себя реализовать. Что же такое зависть?

Зависть – это особый режим сознания человека, который заключается в ощущении недовольства, страдания и озлобления, вызванных успехами других людей, а также в стремлении добиться таких же успехов. При этом в данном определении можно оставить только первую его часть, так как далеко не все завидующие другим люди стремятся к совершенствованию.

Анализ существующих публикаций по проблематике зависти показывает многоплановость и многоаспектность научного поиска в рассмотрении феномена зависти. Это свидетельствует, в том числе, о неоднозначности в сущностном понимании феноменологических проявлений зависти. Но это вполне объяснимо, ибо зависть человека весьма многообразна, проявляется в самых разных формах.

К.Л. Ерофеева рассматривает категорию зависти с философско-антропологических позиций. Автор считает зависть устойчивым, повторяющимся состоянием субъективности, затрудняющим свободную самореализацию личности. По ее мнению, нельзя всегда быть полностью удовлетворенным своим местом в мире людей, невозможно не сравнивать собственные достижения с достижениями других. Одна из фундаментальных особенностей человека – это деление реальности на мир сущего и мир должного. Поэтому, предполагает автор, не бывает человека, полностью свободного от зависти. [2].

Как уже было сказано нами в предшествующей работе [3], можно выделить разные типы зависти.

- С позиции способа приобретения можно выделить зависть экзистенциальную или врожденную и приобретенную. Человек может от рождения обладать более сильным чувством зависти, и это проявляется уже в раннем детстве. С другой стороны, если человек часто терпит жизненные неудачи, проявляя или не проявляя усилий по успешному продвижению в жизни, в нем постепенно накапливается усталость, озлобление и зависть к более успешным людям;

- С точки зрения конструктивности для человека можно выделять зависть-уничтожение и зависть-творчество. В первом случае человека «глохнет» «черная» зависть к успеху других, ухудшая самочувствие, отвлекая от нормальной деятельности. Зависть – творчество заставляет человека работать над собой, своим совершенствованием под влиянием жизненных успехов других;

- С точки зрения интенсивности проявления зависти можно выделить зависть легкую, необременительную для социального самочувствия и зависть-манию, которая «грызет» человека, не давая ему успокоиться и, возможно, принимать правильные решения.

Исходя из выше сказанного, можно предложить определенную структуру зависти.

Во-первых, это операция сравнения себя с кем-либо Другим, которая включает в себя анализ качеств Другого и степени «заслуженности» того, что этот Другой имеет.

Во-вторых, противоречивая саморефлексия, которая включает в себе две составляющие. Первая - отрицательная составляющая – чувство незаслуженной обиды и негодования за свою «обделенность». Вторая - положительная составляющая - ко-

торая заключается в позитивной самооценке и ощущении того, что сам человек заслужил все то, чего он лишен, но что имеется у других.

В-третьих, определенный тип поведения завидующего человека – это либо агрессия и враждебность, которая может выражаться в разных формах; либо пассивность и «уход в себя»; либо деятельность, направленная на достижение того, чтобы сравняться с Другими, теми, кому человек завидует. Исходя из сказанного, можно в общих чертах выделить основные функции зависти в обществе.

Первая функция деструктивная – зависть усиливает все негативные чувства человека – агрессию, депрессивные состояния, нервозность, напряжение. В обществе с высоким уровнем социального расслоения зависть также усиливает социальную напряженность, способствуя обострению социальных конфликтов.

Вторая функция – конструктивная, которая распадается на ряд подфункций.

а) зависть мотивирует поведение человека, усиливая его стремление совершенствоваться;

б) зависть активизирует познавательные способности человека, заставляя его более пытливо относиться к окружающему миру, к людям, к своим способностям и возможностям в сложившихся условиях;

в) благодаря зависти человек создает с своим сознанием некий идеал, образ, к которому следует стремиться и тем самым стимулирует собственную позитивную созидательную энергию.

В заключении следует отметить, что зависть – многогранное и противоречивое образование, но целенаправленная духовная и социальная политика общества может способствовать тому, чтобы в зависти, которая всегда присутствует в обществе, преобладали бы позитивные, созидательные моменты.

Библиографический список

1. Гуревич И.С. Философия. Учебник для психологов. /И.С. Гуревич // М.: Изд-во Московского психолого-социального института, Воронеж: Изд-во МПО «МОДЭК», 2004, с.827.
2. Ерофеева К.Л. зависть: философский аспект проблемы /К.Л. Ерофеева //личность, культура, общества. – 2008. – Т.Х. № 1. – С. 328-335.
3. Муругова В.В. Социальные основы зависти. /В.В. Муругова // В кн.: Управление инновационным развитием современного общества. Тенденции, приоритеты. Материалы международной научно-практической конференции 10 октября 2014 года. Саратов 2014, С. 151-156.

Нагорнова Е.Г., канд. экон. наук, доцент

Вольский военный институт материального обеспечения

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АФХД НА ОСНОВЕ ДАННЫХ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В данной статье рассмотрены вопросы организации информационного обеспечения анализа финансово-хозяйственной деятельности. На основе требований, предъявляемых к аналитической информации, и их содержания, система бухгалтерского учета рассматривается как основа информационного обеспечения аналитической работы.

Современные экономические условия, характеризующиеся санкционным воздействием в отношении РФ, требуют от хозяйствующих субъектов расширения и повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения эффективных форм хозяйствования и управления производством.

В решении этой задачи важная роль отводится анализу финансово-хозяйственной деятельности. Он занимает промежуточное положение между сбором и обработкой экономической информации и принятием управленческих решений, как стратегических, выражающихся в составлении планов, так и тактических – по оперативному регулированию хозяйственных процессов.

Аналитическая деятельность состоит в определении показателей, факторов и алгоритмов, и позволяет дать определенную характеристику, объяснение и обоснование фактов хозяйственной деятельности как имевших место в прошлом, так и ожидаемых или планируемых к осуществлению в будущем [3, с. 188].

Исходя из этого, анализ финансово-хозяйственной деятельности можно рассматривать как деятельность аналитика по подготовке данных, необходимых для научного обоснования и оптимизации управленческих решений. Виды и формы АФХД своеобразны по содержанию, организации и методике проведения. Несмотря на особенности содержания, организации и методики проведения для реализации различных форм АФХД требуется качественное информационное обеспечение.

Информационное обеспечение является главным элементом управления предприятием. Информационное обеспечение системы управления представляет собой совокупность информационных ресурсов, необходимых и пригодных для реализации аналитических и управленческих процедур, обеспечивающих финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Организация информационного обеспечения может быть построена по-разному, в зависимости от финансовых и технических запросов и возможностей хозяйствующего субъекта. Ключевым элементом информационного обеспечения является информационная база, (рис. 1).

Все информационные ресурсы можно сгруппировать в 3 крупных блока:

- 1) сведения регулятивно-правового характера;
- 2) данные системы бухгалтерского учета;
- 3) статистические данные.

Информация из первого блока «обрамляет» аналитические процедуры, в остальных блоках накапливаются данные, подвергаемые аналитической обработке.

Сведения регулятивно-правового характера включают документы, которые регулируют финансово-хозяйственную деятельность предприятия и носят обязательный для исполнения характер. Статистические данные содержат количественную характеристику массовых явлений и процессов.

Данные системы бухгалтерского учета – это систематизированный информационный ресурс. Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты.

Первичные документы, регистры учета и внутренняя отчетность не входят в число общедоступных документов и используются в процессе внутреннего анализа. Внутренняя отчетность способствуют более оперативному обеспечению анализа необходимыми данными (например, о производстве и отгрузке продукции, о состоянии производственных запасов) и тем самым создают условия для повышения эффективности аналитических исследований [1, с. 11].

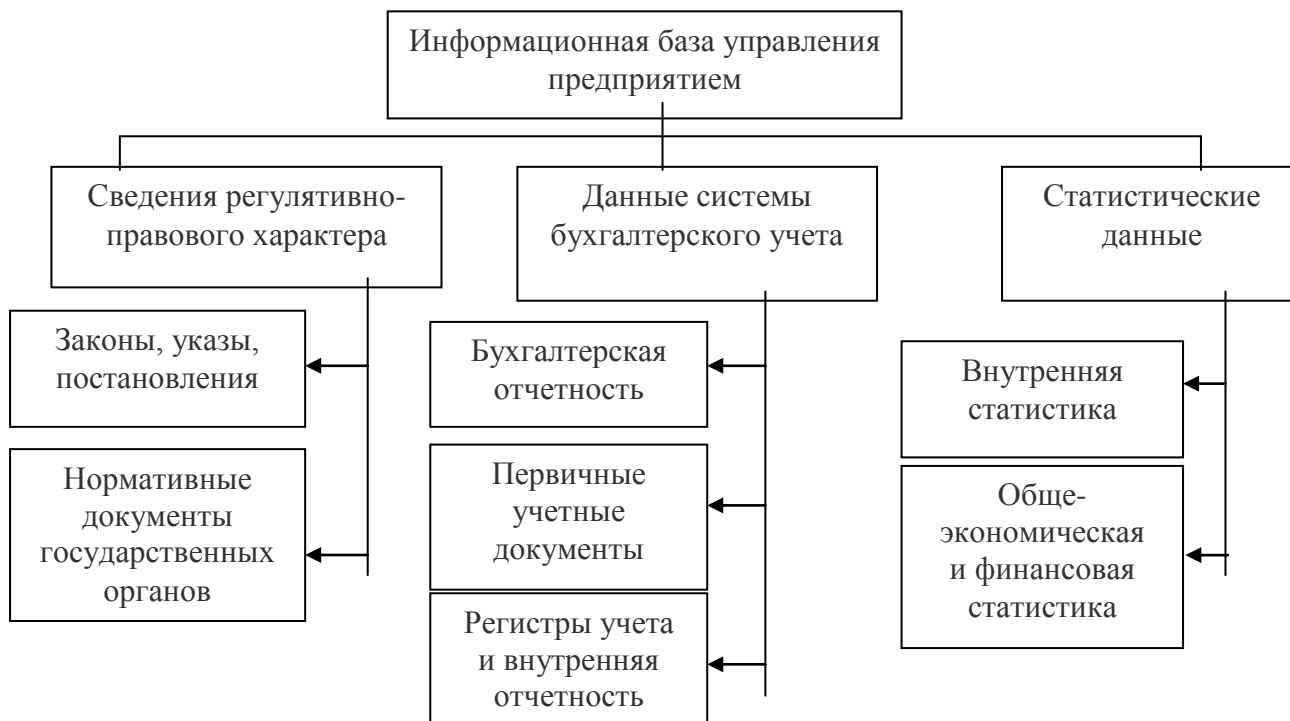


Рис. 1. Состав информационной базы управления предприятием

Бухгалтерская отчетность является общедоступным документом. В системе информационного обеспечения анализ финансово-хозяйственной деятельности наиболее широко использует данные бухгалтерского учета. Сведения бухгалтерского учета являются главным источником информации в процессе анализа [4, с. 75]. Не зная методики бухгалтерского учета и содержания отчетности, очень трудно подобрать для анализа необходимые материалы и проверить их доброкачественность.

Информационное обеспечение на основе данных системы бухгалтерского учета является внутренней информацией формируемой регулярно. Данные системы бухгалтерского учета соответствуют качественным требованиям, предъявляемым к информационному обеспечению анализа [5, с. 117].

Данные системы бухгалтерского учета аналитичны и соответствуют задачам АФХД, т.е. обеспечивают поступление данных именно в тех направлениях деятельности и с той детализацией, которая в этот момент нужна аналитику для всестороннего изучения экономических явлений и процессов, выявления влияния основных факторов и определения резервов повышения эффективности производства [2, с. 7].

Информация бухгалтерского учета достоверно и объективно отражает исследуемые явления и процессы, что позволяет формировать выводы, соответствующие действительности, а разработанные аналитиками предложения принесут пользу предприятию.

Оперативное движение данных системы бухгалтерского учета повышает эффективность анализа. Это значит, что информация поступает к аналитику в кратчайшее время. Повышение оперативности информации достигается применением новейших средств связи и обработки. Важным с точки зрения качества анализа является сопоставимость бухгалтерской информации по предмету и объектам исследования, периоду времени, методологии исчисления показателей.

Система бухгалтерского учета требует минимума затрат на сбор, хранение и использование данных. С одной стороны, для комплексного анализа любого экономиче-

ского явления или процесса требуется разносторонняя информация. При её отсутствии анализ будет неполным. С другой стороны, излишек информации удлиняет процесс её поиска, сбора и принятия решений. Из этого вытекает необходимость изучения полезности информации и на этой основе совершенствование информационных потоков путем устранения лишних данных и введения нужных.

Таким образом, в основе организации информационного обеспечения анализа финансово-хозяйственной находятся данные системы бухгалтерского учета. Это обусловлено тем, что система бухгалтерского учета находится в поле нормативно-законодательного регулирования. Данные бухгалтерского учета формируются последовательно и регулярно, что делает их сопоставимыми по предмету и объекту исследования, а также по методологии исчисления. Средства связи и обработки информации осуществляют своевременное движение данных по направлениям анализа с определенным уровнем детализации, что повышает достоверность и объективность аналитической работы.

Библиографический список

1. Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2014 г.
2. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009 г.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистика, 2005 г.
4. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. – М.: Эксмо, 2010 г.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009 г.

Никитина Е.А., канд. экон. наук, доцент

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Управление конкурентоспособностью предприятия сводится к формированию конкурентных преимуществ во всех сферах его финансово-хозяйственной деятельности.

Целесообразно к интегральной оценке конкурентных преимуществ применять системный, комплексный и нормативный подходы.

С позиций системного подхода при интегральной оценке конкурентных преимуществ объектов как систем следует отдельно оценивать факторы внешнего окружения и внутренней структуры систем.

Внутренние конкурентные преимущества, определяющие рыночные позиции хозяйствующего субъекта, предлагается сгруппировать по семи наиболее значимым аспектам [1]:

- производственно-хозяйственная деятельность предприятия;
- финансовое состояние предприятия;
- рентабельность производства, рентабельность продаж;
- конкурентоспособность изделия;
- эффективность маркетинговой деятельности;
- эффективность менеджмента;

- имидж предприятия.

Применение нормативного подхода к оценке будет побуждать организовывать нормирование и мониторинг конкретных факторов преимущества конкретных объектов [2].

Оценка конкурентоспособности осуществляется по конечным итоговым результатам реакции конкретного рынка (потребителя) на конкретный товар, а оценка конкурентных преимуществ осуществляется на ранних стадиях инвестирования, до начала бизнеса, при технико-экономическом обосновании инновационных и инвестиционных проектов. Дальнейший мониторинг реализации конкурентных преимуществ осуществляется на стадиях производственного процесса и логистики вплоть до продажи товара. Поэтому очень важно обоснованно, жестко и регулярно проводить политику наращивания конкурентных преимуществ различных объектов. Методами (инструментами) реализации этой политики являются учет, анализ, нормирование и оценка конкурентных преимуществ [3].

Для повышения качества нормативов конкурентоспособности необходимо применять научные методы нормирования и соблюдать принципы нормирования.

В условиях ужесточения конкуренции следует повышать системность и комплексность анализа. В этих целях рекомендуется переходить на комплексную диагностику организации, предусматривающую комплексный системный анализ внешней среды организации и ее потенциала, нахождение и оценку конкурентных преимуществ организации и ее слабых сторон, разработку предложений по повышению конкурентоспособности различных компонентов организации.

Показатели экономного использования материальных и трудовых ресурсов следует включать не в состав показателей качества товара, а в состав его ресурсоемкости. Показатели-нормативы комплексного развития организации рекомендуется подразделять на пять групп: показатели, характеризующие информационное развитие управления, социальное развитие коллектива, организационное развитие управления, техническое развитие производства, безопасность производства и окружающей среды. Рекомендуется исследовать зависимости между параметрами рынка [4].

Таким образом, в качестве критериев эффективности предлагается выбирать такие показатели, которые дают возможность:

- прогнозировать ожидаемый результат – достижение организацией ее цели;
- оценивать фактическую степень достижения цели;
- сравнивать различные варианты цели между собой.

Подводя итог, можно констатировать, что на конкурентоспособность предприятия влияет большое число факторов, но необходимо выделить, на наш взгляд, основные: размер рынка – чем больше, тем сильнее конкуренция; цена; экономия на масштабе – увеличивает долю рынка, необходимую для достижения конкурентоспособности товара; быстрое обновление ассортимента продукции; имидж предприятия; эффективность менеджмента и служб маркетинга.

Библиографический список

1. Никитина Е. А. Содержание понятия «система управления конкурентоспособностью предприятия» / Е.А. Никитина, В.В. Выборнова, А.В. Борачук // Вестник УМО. Экономика, статистика и информатика. №5. 2014. – С 54-60.

2. Рудычев А.А., Гетманцев А.А. Проблемы оценки инновационного потенциала промышленного предприятия // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. - №2. - С. 131-132.

3. Канищев Р.Ю., Усманов Д.И. Теория ролей и институциональных факторов воздействующих на инновационное развитие локальных региональных рынков на уровне муниципальных образований // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. - №2. - С.115-121.

*Никифорова В.В., канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник
Научно-исследовательский институт региональной экономики Севера
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова*

СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОЙ БАЗЫ ГЕОРЕСУРСОВ – ПОВЫШЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБУСТРОЙСТВА АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)*

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ в рамках базовой части государственного задания на выполнение НИР по проекту №0201460078.

В статье рассматриваются проблемы освоения природных ресурсов Арктической зоны Республики Саха (Якутия). Выделяются положительные факторы социально-экономического развития региона. Предлагается инновационный подход к решению транспортных и энергетических составляющих проблемы.

В последние годы во всем мире происходит стремительное сокращение потенциала минерально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов в традиционных районах добычи. В связи с этим нарастает интерес к освоению природных ресурсов Арктики, на территории которой сосредоточены огромные запасы многих полезных ископаемых.

Практически по всей территории Арктической зоны РС(Я) обнаружены месторождения золота, алмазов, олова, сурьмы, серебра, редких металлов и других полезных ископаемых перспективных для создания крупных минерально-сырьевых комплексов, ориентированных не только на внутренний, но и на международный рынок. Наиболее значимыми для экономики не только региона, но и страны являются месторождения россыпных алмазов Эбелях, Маят, Молодо, Моторчуна, Куонамка и др. с общими запасами более 10 млн карат [3,с.63], крупное золоторудное месторождение Кючус (175 т), ниобий редкометальное месторождение Томтор (79 тыс. т), месторождение серебра Прогноз (4,4 тыс. т), оловорудные месторождения Чурпунья, Одинокое, Депутатское, Дьяхтардахское, Илин Таас и др. с общими запасами 589,4 тыс. т. [2] Также в Арктической зоне расположены богатые месторождения угольных и углеводородных ресурсов: Краснореченское, Эликчанское и Тюгях-Юряхское угольные месторождения, Мома-Зырянская нефтегазоносная область.

В разные годы на данной территории на основе очагового освоения ценных природных ресурсов создавались отдельные территориально разобщенные небольшие промышленные предприятия при слабо развитых транспортных связях, носивших

преимущественно сезонный характер (водный и автозимники), которые за годы экономической реформы, не справившись с возникшими трудностями обанкротились.

В Арктической зоне Республики Саха (Якутия) расположены тринадцать муниципальных образований региона, которые в настоящее время характеризуются низким уровнем социально-экономического развития: слабой социальной, транспортной, энергетической инфраструктурой; большой дотационностью бюджета; плохой демографической ситуацией и др. Все это отрицательно влияет на уровень и качество жизни населения Арктики. Единственным выходом из создавшейся ситуации может быть рациональное освоение природных ресурсов данной территории.

В регионах Арктической зоны наряду с негативными северными удорожающими факторами и действуют и позитивные сильные конкурентные факторы, к которым относятся:

- Северный морской путь, при постоянном функционировании которой возникает широкая возможность развития «экспорта-импорта» для всей Республики Саха (Якутия), в первую очередь, экспорт депутатского олова, зырянских высококачественных углей. В перспективе освоение и других месторождений, таких как Кючюское золоторудное, Верхоянское сурьмяное, Томторское редкометальное и др.;

- строящаяся железная дорога, проходящая через всю территорию северо-востока страны, начальный этап которой до г. Якутска практически выполнен;

- растущая потребность национальной экономики в богатейших и высоколиквидных минерально-сырьевых, топливно-энергетических и биологических ресурсах не только для внутреннего рынка, но и усиления международной экономической интеграции.

Самым важным шагом для создания базы устойчивого развития экономики Арктики является формирование топливно-энергетической инфраструктуры на базе освоения местных энергоресурсов, где в качестве механизма вовлечения инвестиционных ресурсов целесообразно рассмотреть вариант аккумуляции средств из Государственной программы РФ «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2015 года». Поскольку арктические объекты включаются в перечень ее проектов. В отдаленной перспективе развитие межсистемной связи может дать возможность осуществить процесс кольцевания всей Арктической зоны, позволяющий повысить надежность электроснабжения. [1, с.200]

Создание местной топливной базы в Арктической зоне должно рассматриваться как этап реализации одного из инновационных направлений развития топливно-энергетического комплекса Республики Саха (Якутия) в ближайшей перспективе. Также стоит отметить возможность использования альтернативных видов энергии – гидроэнергию и ветровую энергию, для чего существует достаточный потенциал.

Таким образом, из вышеизложенного можно сделать вывод, что в Арктической зоне существуют достаточно благоприятные и убедительные предпосылки для создания собственной базы георесурсов, способной в перспективе быть основой формирования и развития крупного арктического промышленного комплекса, эффективно интегрирующего с экономикой стран Азиатско-Тихоокеанского региона и Европейских государств и для социально-экономического обустройства Арктики.

Библиографический список

1. Ефремов Э.И., Никифорова В.В. Отраслевые особенности и территориальные аспекты развития сырьевой экономики Республики Саха (Якутия). –СПб.: «Реноме», 2014. – 224 с.
2. Сырьевой комплекс регионов России. Республика Саха (Якутия). [Электронный ресурс]. –URL: www.mineral.ru.
3. Экономика алмазно-бриллиантового комплекса: теория и практика: учеб. пособие / авт. коллектив: Николаев М.В., Григорьева Е.Э, Курнева М.В., Константинов Н.Н. – М.: АНО Изд. Дом «Научное обозрение», 2014. – 161 с.

*Онтуганова Д.Ш., Шадинова Г.А., канд. филос. наук, доцент
Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Ясави,
г. Туркестан, Казахстан*

ДОМАШНЕЕ НАСИЛИЕ В ОТНОШЕНИИ ЖЕНЩИН В КАЗАХСТАНЕ

В этой статье рассматриваются домашнее насилие в отношении женщин в Казахстане. А именно исследуются социальные условия и факторы совершения и предотвращения семейного насилия на сегодняшний день.

Насилие всегда было частью существования человеческого общества и представляет угрозу для здоровья людей в каждой стране. В глобальном масштабе, от травм и насилия каждый год в мире умирают более пяти миллионов человек (9% смертности).

Что же такое домашнее насилие? Это – ставшие привычными физические, словесные, моральные и экономические оскорбления и принуждения с целью запугивания и получения власти одних членов семьи над другими. Таким образом, домашнее насилие – это не только традиционно подразумеваемые побои и сексуальное насилие [1].

Домашнее насилие определяется как любое контролирующее, принудительное или насильственное поведение одного члена семьи по отношению к супруге или супругу. Насилие может проявляться в пренебрежении нуждами человека - в неоказании помощи или отрицании ее необходимости, или неадекватной заботе об удовлетворении основных физических, психологических и эмоциональных потребностей ребенка или взрослого инвалида. Домашнее насилие не знает социальных и культурных границ, оно не зависит от расы, экономического положения, религиозной принадлежности, образования, возраста и т.д. [2].

Семейное насилие, объектом которого является женщина, может быть осмысленно на основании неравноправия полов - превосходстве мужчин, закрепленном в культурных нормах и обычаях, системе власти, в том числе экономической и т.п. [3].

В Республике Казахстан основная доля информация по насильственным деяниям находится в ведении системы уголовного правосудия. Действующее законодательство, низкий уровень осведомленности населения по вопросам насилия, сложившийся менталитет терпимости общества к насилию, приводят к неполной регистрации его случаев, поэтому в официальную статистику как криминальную, так и медицинскую, попадает лишь незначительный процент совершенных фактов насилия [4].

Страх перед насилием служит постоянным барьером в мобильности женщин и ограничивает их доступ к ресурсам и основным видам деятельности. Насилие в отношении женщин связано с высокими издержками в социально-экономической сфере и в здравоохранении как для каждого члена общества, так и для всего общества в целом и является одним из ключевых социальных механизмов, при помощи которых женщин вынуждают занимать подчиненное положение в иерархии общественных отношений.

Жертвы домашнего насилия называют в качестве основной причины того, что они не пытаются уйти от своего мучителя, реальный страх перед эскалацией насилия. Из предыдущего опыта жертва часто знает, что как только она пытается воспользоваться чьей-то помощью, интенсивность насилия возрастает. Исследования показывают, что при разрыве жертвой отношений насилие часто возрастает. Лицо, допускающее акты домашнего насилия, может постоянно говорить своей жертве, что она никогда не избавится от него. На основе своего опыта, когда она пыталась освободиться от него, жертва верит таким утверждениям. Иногда такое лицо выслеживает жертву или отбирает у нее детей в попытке вернуть ее. С этой же целью он может воспользоваться помощью родственников или друзей.

Как говорит председатель Союза кризисных центров в Казахстане, Байсакова З.: «Мы все должны бороться за право женщины на жизнь без насилия и положить конец безнаказанности для всех нарушителей прав. Мы должны сформировать здоровый образ жизни семьи, здоровые семейные отношения и семейные ценности. Это очень важно, тем более, если учесть, что больше половины населения Казахстана составляют женщины [5]».

Таким образом, домашнее насилие это серьезная проблема нашего общества, и требует она незамедлительного решения, которое возможно достигнуть лишь сообща. Однако согласие и сотрудничество государственных органов и неправительственных организаций, занимающихся проблемой домашнего насилия, порой отсутствует, а меры, принимаемые правоохранительными органами, недействительны...

Библиографический список

1. Наталья Проценко. Что такое домашнее насилие – и как с ним бороться? <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-21168/>
2. Насилие в семье. http://www.rondtb.msk.ru/info/ru/HV_4_ru.htm
3. Алимбекова Г. Т. Проблема насилия в отношении женщин: социологический анализ. - Алматы, 2008. – 264 с.
4. Проблема насилия в Казахстане в аспекте гендерной политики. <http://www.03portal.kz/raznoe/45384-problema-nasiliya-v-kazakhstane-v-aspekte-gendernoj-politiki>
6. Байсакова З.: В Казахстане ежегодно погибает до 500 женщин из-за бытового насилия. <http://www.zakon.kz/4462265-zulfija-bajjsakova-v-kazakhstane.html>

Орлова С.Ю.

Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского

ИСЛАМСКИЙ ФАКТОР В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОЙ ФРАНЦИИ

В статье анализируется влияние ислама на жизнь французского общества, рассматривается положение арабских мигрантов во Франции, затрагиваются проблемы, связанные с радикальными настроениями части мусульманской молодежи.

Ключевые слова: Франция, миграция, ислам, Магриб.

Уже не первый год исламский фактор играет значительную роль в общемировых социально-политических процессах. Из государств Западной Европы наибольшее распространение мусульмане получили на территории Франции, и это, безусловно, оказывает огромное влияние на жизнь страны.

Действующий во Франции закон о защите личности, запрещающий интересоваться этническими корнями и религиозной принадлежностью человека, не позволяет с точностью говорить о количестве проживающего в стране мусульманского населения. В разных источниках эта цифра колеблется от 3 до 6 млн. человек, в то время как население Франции – около 66 млн. Данная цифра неокончательная, учитывая новые миграционные потоки и высокую рождаемость в мусульманских семьях, контрастирующую с европейским демографическим кризисом [1].

Большинство французских мигрантов – выходцы из стран Магриба. Началось всё во второй половине XIX в., когда вследствие низкой рождаемости страна испытывала недостаток рабочей силы. Это и стало одной из причин дружественной миграционной политики и привлечения трудовых ресурсов из числа жителей французских колоний. Самая большая волна эмигрантов с Африканского континента имела место в 1960-е гг., когда бывшие колонии обрели независимость. Первое время их въезд во Францию был практически свободным. К 1970 г. в стране проживали 600 тыс. алжирцев, 140 тыс. марокканцев, 90 тыс. тунисцев, а также мигранты из Сенегала, Мали, Мавритании. Далее пошел процесс воссоединения семей, также усиливший поток мигрантов. И сейчас значительное число мусульман прибывают во Францию по семейным мотивам, что приводит к значительной нагрузке на социальную систему. Попытки властей сдержать миграционный поток безрезультатны [2].

Первые недопонимания между исламскими мигрантами и французскими властями возникают из-за политики ассимиляции, которая противостоит любым формам дифференциации внутри общества по культурному и языковому принципу. Это предполагает отказ иммигрантов от своей прежней идентичности и усвоение ценностей и моделей поведения, принятых на новой родине [3]. Однако для мусульман ассимиляция – своего рода угроза отказа от ислама. Если первые мигранты не слишком обращали на это внимание, поскольку рассчитывали вернуться на родину, то для последующих поколений мусульман, окончательно связавших свою жизнь с новой родиной, со всей остротой встал вопрос, как интегрироваться во французское общество, и какие жертвы при этом допустимы [4].

С 1980-х гг., принимая во внимание особый менталитет североафриканцев, Франция переходит от политики ассимиляции к попыткам интеграции мусульман в свое общество. Однако это также предполагает признание верховенства законов страны над нормами национально-культурной среды, откуда прибыл иммигрант. Так, существует закон, запрещающий ношение паранджи в общественных местах, за нарушение предусмотрен штраф. Это реализуется в рамках движения лаицизма, предполагающего не только полное разделение государства и религии, но и борьбу с любыми религиозными проявлениями в обществе [5].

В настоящее время примерно 95 % мусульман, проживающих во Франции, не демонстрируют в общественных местах своей религиозной принадлежности. Но существуют еще 5 %, которые отвергают европейские ценности и стремятся жить по законам шариата. Среди них и выделяется группа радикальных исламистов, которые представляет огромную опасность для современной Франции. Недавний теракт про-

тив карикатуристов журнала «Шарли Эбдо», организованный братьями Куаши, явное тому подтверждение.

Для Франции массовые беспорядки мигрантов стали вполне обычным явлением, и в этом не последнюю роль играют условия жизни и отношение французского общества к чужеземцам. В исторической ретроспективе те, кто перебирался в Европу, представляли наиболее экономически несостоятельную часть своего общества. Социальный разрыв между французами и бывшими либо же настоящими мигрантами сохраняется по сей день [6]. Условия жизни большинства арабов-французов сложно назвать удовлетворительными. Даже те, кому удается получить образование, сталкиваются со сложностями при трудоустройстве, связанными с расовыми предрассудками. Сами французы, однако, считают, что иммигранты сознательно не идут работать, рассчитывая на пособие по безработице [7]. Так или иначе, огромное количество незанятых мусульман и ущербность французских гетто приводят к увеличению преступности. Большинство заключенных во французских тюрьмах – иностранцы и французы иностранного происхождения. Молодежь иммигрантских кварталов предоставлена самой себе, порой зарабатывая на жизнь всеми возможными способами вплоть до грабежей и торговли наркотиками.

Все это, наряду с опасениями по поводу исламизации европейского общества, вызывает негативное отношение французов к мусульманам. Оно выражается порой не просто в недовольстве, но и в физическом воздействии. Регулярны избиения «цветных», хулиганские действия, направленные против иммигрантов и членов их семей [8].

Неоднократно фиксировалось жестокое отношение полиции к молодежи североафриканского происхождения, что не порицалось некоторыми политиками: например, бывшим президентом Франции Николя Саркози, известным своими открытыми заявлениями против засилья мусульман, или лидером «Национального фронта» Марин Ле Пен, которая назвала публичные молитвы мусульман «оккупацией французской земли» [9]. Подобные действия и высказывания вынуждают исламскую молодежь организовывать массовые протесты. Эти люди не являются радикалами в отличие от причастных к организации теракта 12 января 2015 г. Они лишь борются за равные условия жизни с коренными французами, что, между прочим, гарантировано законом.

Сложно сказать, кто прав, кто виноват: мусульмане-мигранты, дестабилизирующие французское общество, по мнению самого этого общества, или же французы, нагнетающие обстановку из-за страха исламизации. Говоря о последней, нельзя не упомянуть тот факт, что, согласно опросу немецких исследователей, темпы прироста тех, кого можно теоретически причислить к мусульманам, сопоставимы со средними показателями изменения населения по стране в целом [10]. Может, миф об исламизации в настоящее время служит лишь популистской мерой в борьбе за власть? Кто знает. Так или иначе, влияние исламского фактора на жизнь современной Франции огромно. Удастся ли правительству решить порожденный этим фактором конфликт и уберечь страну от новых потрясений, зависит от того, насколько успешной окажется его политика в отношении мусульман.

Библиографический список

1. Новоженова И.С. Франция – ислам в светском государстве // Актуальные проблемы Европы. 2008. № 1. С. 131.

2. Трофимова О.Е. Терракты во Франции: конфликт цивилизаций или недостатки ассимиляционной модели? Режим доступа: http://www.imemo.ru/index.php?page_id=502&id=1460&printmode
3. Сапего Г.П. Иммигранты в Западной Европе // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 9. С. 50-58.
4. Новоженова И.С. Франция – ислам в светском государстве // Актуальные проблемы Европы. 2008. № 1. С 136.
5. Почему мусульмане Франции испытывают постоянное давление со стороны властей? Режим доступа- http://islam-today.ru/islam_v_mire/ostalnoj-mir/pocemu-musulmane-vo-francii-ispytyvaut-postoannoe-davlenie-so-storony-vlastej/
6. Цхурбаев А. Влияние ислама на современные европейские процессы. Режим доступа: http://www.darial-online.ru/2003_5/tshurbaev.shtml
7. Асламова Д. Парижские гетто – это вам не наше Дегунино. Режим доступа: <http://www.kp.ru/daily/23609/46596/>
8. Морозов Д.Ю. Североафриканская иммиграция во Франции. Режим доступа: <http://www.social-anthropology.ru/node/168>
9. Hassan G. French Ghettos, Police Violence and Racism. URL: <http://www.globalresearch.ca/french-ghettos-police-violence-and-racism/1214>
10. Лиожье Р. Миф об исламизации. Режим доступа: <http://www.globalaffairs.ru/number/Mif-ob-islamizatcii-16006>

Ощепкова Д.С.

*Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика С.М. Решетнева*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ИСТОЧНИК ИННОВАЦИЙ

В данной статье проведен анализ взаимосвязи между процессами управления человеческим капиталом и производством инноваций, представлены авторские определения человеческого капитала и интеллектуальной собственности.

В настоящее время непрерывно возрастает роль знаний и инноваций в экономическом развитии. Бесспорно, что источником инноваций является работник, поэтому при исследовании любых инновационных процессов необходимо оперировать современной научной категорией «человеческий капитал».

Человеческий капитал предлагается определять как систему экономических отношений между работниками, их объединениями, организациями и государством, предназначенную для формирования и реализации под воздействием интеллектуальной составляющей определенного потенциала в сфере общественного производства посредством осуществления высокопроизводительной деятельности, приводящей к росту дохода. Под интеллектуальной собственностью предлагается понимать системообразующий элемент отношений человеческого капитала, представляющий собой творчество и максимальное использование потенциала в осознанной трудовой деятельности.

В рамках данного исследования предлагается следующая концепция трудовой деятельности (рисунок 1).

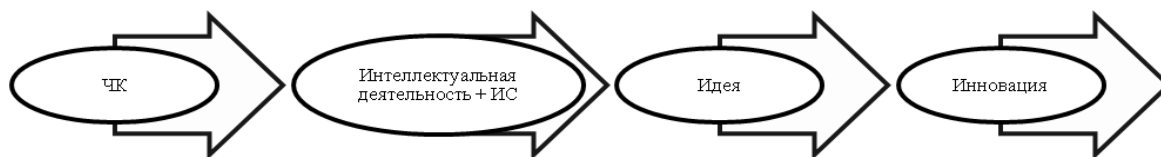


Рис. 1. Процесс трудовой деятельности

Работник осуществляет интеллектуальную деятельность, результатом которой является идея. Она может существовать в двух формах: материально-абстрактной (мысль) и материально-определенной (технология). Технологии могут быть применены в хозяйственной деятельности в виде рационализаторских предложений, конструкторских разработок и пр. Технологии, которые обладают свойствами: научно-технической новизны, практической применимости и коммерческой ценности становятся инновациями.

Отношения человеческого капитала можно представить в виде следующей экономической модели (рисунок 2).

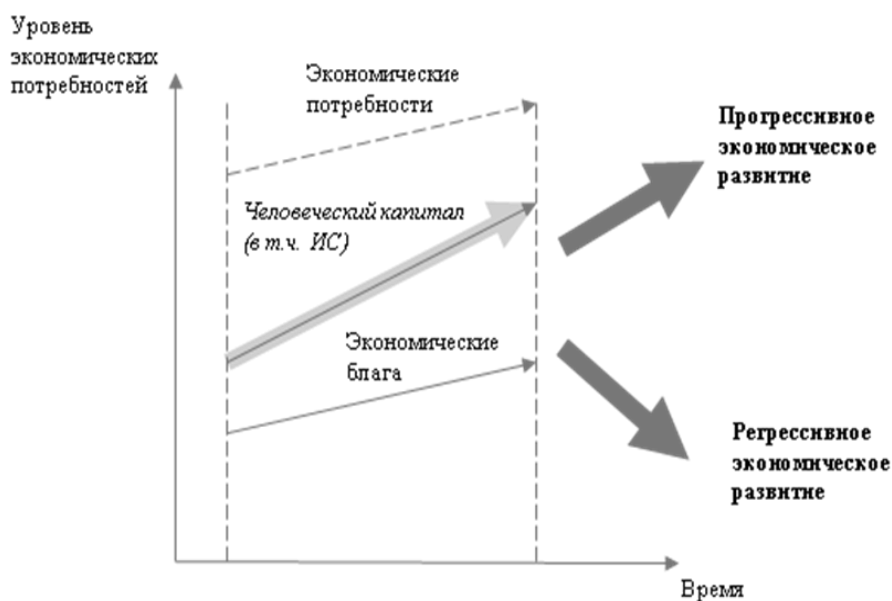


Рис. 2. Экономическая модель отношений ЧК

Данная модель наглядно демонстрирует значимость системы человеческого капитала в экономическом развитии: ликвидация отставания уровня экономических благ от уровня экономических потребностей становится возможной только при использовании интеллектуальной собственности. Таким образом, можно утверждать, что человеческий капитал является стратегическим фактором развития инновационной экономики.

Управление интеллектуальной собственностью происходит в рамках управления человеческим капиталом. Основная задача работодателя состоит в создании благоприятных условий для вовлечения интеллектуальной собственности (в предложенной трактовке) в трудовую деятельность. К таким условиям можно отнести отказ от административного управления, участие работников в принятии решений, командообразование и пр.

В заключении стоит отметить, что человеческий капитал является основой для создания инноваций, а деятельность работодателя по управлению отношениями человеческого капитала и активизации в данных отношениях интеллектуальной собственности – это сила, которая приводит в движение инновационные процессы хозяйствующего субъекта.

Библиографический список

1. Булатов А.С. Экономика [Текст] // 2002. - М.: Юрист. - С. 52.

*Подольникова Е.М., канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Брянский государственный аграрный университет»*

СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Стремительное развитие товарных и иных рынков в России послужило мощным толчком к развитию сбытовой деятельности. Практически каждое предприятие заинтересовано в увеличении доли своей продукции, работ и услуг на рынке. А этого невозможно добиться без разработки эффективной политики товародвижения.

Анализу сбытовой деятельности предприятия как объекту управления сегодня уделяется все большее внимание, но он представлен в литературе разрозненно, в небольшом объеме в рамках общей политики маркетинга. Поэтому характеризуя изученность выбранной проблематики, можно заметить, что вопросы управления сбытом продукции изучены и исследованы, но требуют адаптации к изменяющимся условиям внешней среды и конкретизации.

Под сбытовой деятельностью следует понимать процесс продвижения готовой продукции на рынок и организации товарного обмена с целью извлечения предпринимательской прибыли.

Цели сбытовой деятельности производны от целей предприятия, среди которых в настоящее время преобладают цели максимизации прибыли. Достижение данной цели возможно при успешной реализации следующих задач в области сбытовой деятельности:

- оптимальная загрузка производственных мощностей заказами потребителей;
- выбор рациональных каналов распределения товародвижения;
- минимизация совокупных затрат в хозяйственном цикле товара, включая расходы по послепродажному обслуживанию и потребительскому сервису.

Выбор способа сбыта продукции является неотъемлемой частью коммерческой деятельности предприятия. Следует отметить, что предприятие осуществляет товародвижение посредством каналов распределения (сбыта) - это система, обеспечивающая доставку товара к местам продаж (табл. 1).

Критериями эффективности выбора форм и методов сбыта являются скорость товародвижения, уровень издержек обращения и объемы реализации продукции. Считается, что эффективность избираемых предприятием форм и методов сбыта тем выше, чем короче период времени, затрачиваемого на доведение товаров от места их производства до места реализации и на их продажу конечному потребителю; меньше расходы на их организацию; больше объемы реализации и полученная при этом чис-

тая прибыль. Главная цель состоит в сокращении суммарной величины сбытовых издержек, которая во многом, если не в основном, зависит от уровня коммерческой работы и службы сбыта. Если учесть, что у многих предприятий затраты на реализацию и сбыт продукции достигают примерно 40% общего уровня издержек производства, то становится очевидным значение этого направления деятельности.

Классификация сбыта на предприятии

| Классификация | Особенности |
|---|---|
| По организации системы сбыта | |
| Прямой сбыт | Предусматривает непосредственную реализацию продукции конечному потребителю. Его отличительной особенностью является возможность для фирмы-производителя контролировать путь прохождения продукции до конечного потребителя, а также условия её реализации. |
| Косвенный | Использование независимых торговых посредников в канале сбыта. По мере продвижения товара на рынок фирма-производитель ищет посредников для дальнейшего распространения продукции и в зависимости от количества посредников, через которых прошел товар, канал сбыта может иметь разную длину и ширину. |
| По числу посредников на каждом уровне каналов | |
| Интенсивный сбыт | Большое число оптовых и розничных посредников. Цель: расширение сбыта, приближение товара к потребителю. |
| Селективный сбыт | Ограничение числа посредников. Цель: достижение большого объема продаж при сохранении контроля над каналом сбыта. |
| Эксклюзивный сбыт | Малое (или единичное) число посредников. Цель: сохранение престижного образа и контроля за каналом сбыта. |

Основными задачами при управлении товародвижением при этом являются:

- обеспечение своевременной и комплектной реализации продукции в соответствии с договорами и заказами;
- изучение спроса заказчиков и их требований к номенклатуре и качеству;
- повышение эффективности сбытовой работы путем ускорения оборачиваемости оборотных средств за счет равномерной поставки продукции, снижения затрат по сбыту и роста производительности труда;
- своевременное оформление документации для отгрузки готовой продукции;
- совершенствование организационной структуры службы реализации продукции и форм её работы на основе применения математических методов и ЭВМ и многое другое.

В некоторых организациях, в частности, промышленных, функции сбытовой службы значительно расширены, что выражено «продолжением» реализационной деятельности и после её отгрузки в виде оказания технической помощи, сервисного обслуживания, консультаций и т.д.

Большое влияние на результаты сбытовой деятельности оказывают ассортимент структура реализации продукции. Своевременное обновление ассортимента продукции с учетом изменения конъюнктуры рынка является одним из важнейших индикаторов деловой активности организации и её конкурентоспособности.

Важным показателем сбытовой деятельности организаций является качество продукции. Его повышение - одна из форм конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке. Высокий уровень качества продукции способствует повы-

шению спроса на неё и увеличению суммы прибыли за счет не только объема продаж, но и более высоких цен. С одной стороны, конкурентоспособность определяется качеством товара, а с другой - ценой. Большое влияние на конкурентоспособность оказывают также ситуация на рынке, имидж предприятия, мода, реклама.

Кроме того, для грамотной организации системы управления сбытом необходимо использовать в полной мере нормативно-правовую информацию по требуемым вопросам.

Таким образом, управление сбытовой деятельностью можно представить как анализ, планирование, реализацию и контроль исполнения конкретных программ, направленных на создание, поддержание и расширение выгодных отношений предприятия с целевым покупателем для достижения своих целей. Организация управления сбытовой деятельностью связана с разработкой конкретных стратегических направлений по достижению целей предприятия.

*Понарина Н.Н., доктор филос. наук, доцент, заведующий кафедрой
Хлыстова А.Г., канд. филос. наук, доцент, заведующий кафедрой
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА КАК ОДНОГО ИЗ ФАКТОРОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация представляет собой процесс стремительного формирования единого общемирового финансово-информационного пространства на базе новых, преимущественно компьютерных технологий.

Глобализация – это процесс увеличения потока товаров, услуг, денег, людей, информации и культуры, распространяющегося далеко за пределы отдельных государств. Глобализация – это необходимые процессы, в которых национальные государства и их суверенитет вплетаются в паутину транснациональных авторов и подчиняются их властным возможностям, их ориентации и идентичности. Деньги, технологии, товары, информация, яды «перешагивают» границы, словно их вовсе не существует. Под процессом глобализации понимается процесс, который спонтанно возникает на рынке и способствует развитию международного разделения труда, устраняя ограничения на личные свободы, сокращая расходы на транспорт и коммуникацию, и во все большей степени объединяя индивидов, которые образуют «великое общество». [1]

Глобализация – это процесс формирования и последующего развития единого общемирового финансово-экономического пространства на базе новых, преимущественно компьютерных технологий. Наиболее наглядным выражением сути этого явления служит общедоступная возможность мгновенного и практически бесплатного перевода любой суммы денег из любой одной точки мира в любую другую, а также столь же мгновенного и практически бесплатного получения любой информации по любому поводу. Глобализация обусловлена в первую очередь технологической революцией в сфере информатики и телекоммуникаций.

Начиная с 1991 г., каждый из процессов глобализации – информация, производство и рынок – приобретает новое качество. При этом их одновременная и совместная реализация дает новый системный, кумулятивный эффект, которого не было ранее,

что и позволяет считать 1991 год «началом координат» для многомерного вектора глобализации.

Движущей силой глобализации является не внешняя торговля и инвестиции, а увеличение технологических возможностей, союзов между компаниями и информационных потоков. Глобализирующие тенденции в развитии общества связаны с его модернизацией и информатизацией, а также с мировоззрением человека. Это процесс распространения практик, ценностей и технологий, влияющих на жизнь людей во всем мире. [2]

Однако глобализация – это также идеология с множеством значений и родословных. Иногда ее связывают с неолиберализмом и технократическими подходами к экономическому развитию и реформам. Глобализация связана также с международными сетями по защите прав человека, окружающей среды или мира. В частности, движение «зеленых» в своей борьбе за чистую планету подняло знамя глобализации, что отражено в лозунге «Мыслите глобально, поступайте глобально». Таким образом, глобализация часто преподносится как безликая и неизбежная сила, чтобы оправдать определенную политику или поведение, пусть даже достойные похвалы.

Одна из проблем, осложняющих изучение феномена глобализации, состоит в том, что она представляет собой далеко не единообразную тенденцию и не является неким императивом. Скорее, глобализация носит фрагментарный, неполный, прерывистый, случайный и во многом противоречивый характер. Она даже превращается в рутинный процесс функционирования и воспроизводства социальной системы.

Исследователи также отмечают комплексный и многоуровневый характер глобализации, их также интересуют ее экономические, финансовые, социальные, политические показатели. Если взять, например, экономические показатели, то за период с 1979 по 1995 год прямые иностранные инвестиции выросли почти в два раза и более, чем в три раза в развивающихся странах, распространяясь как на сектор обслуживания, так и производства. Напротив, экспорт и импорт товаров не поспевал за общим ростом мировой экономики, хотя экспортно-импортные операции стали в развивающихся странах более значительными. В области финансовой глобализации обстановка более однозначна: с 1979 по 1995 год объем продаж в иностранной валюте увеличился в восемь раз по отношению к мировому валовому внутреннему продукту (ВВП), а международные банковские кредиты и активы увеличились более чем вдвое в процентах от мирового ВВП. [3]

Также быстро увеличиваются некоторые ключевые показатели социального обмена через границы, в том числе туризм и общение по телефону. Международная миграция хотя и повышается, но еще не достигла значительно уровня по отношению к населению в мире. Глобализации способствует также увеличение числа национальных государств. И все больше этнических групп стремятся создать собственное государство – палестинцы и курды, баски и каталанцы, шотландцы и валлийцы, корсиканцы и жители провинции Квебек. [4]

Ускорение и интенсификация исторического процесса взаимопроникновения экономик и культур, в социально-философском дискурсе XX века было спрогнозировано и осмыслено как «сжатие» пространства, в котором разворачивается человеческая деятельность. Концептуализация этого «сжатия» мыслителями XX века осуществлялась в направлении выделения его причин – качественного скачка в развитии технических и технологических оснований коммуникации, и его последствий, среди которых отмечались изменения характера и диапазона возможностей деятельности, содержания экзистенциального опыта человека, переструктурирование социального

пространства и времени, интенсификация влияния коммуникации на массовое сознание. Глобализация осмысливалась также с точки зрения порождаемых ею рисков политико-экономического характера для национальных государств и культур, а также – в концепции Хайдеггера – риска унификации и обеднения экзистенциального опыта. Рассматривая глобализацию как тенденцию объединения, мыслители XX века ассоциировали ее с развитием и универсализацией капиталистической социально-экономической системы, модернизацией в ее линейной трактовке, подводя основания под представление о глобализации как о качественном изменении социального бытия.

Библиографический список

1. Понарина Н.Н. Глобализация и информационное общество // Общество: политика, экономика, право. 2012. № 1. С. 19-24.
2. Крючкова О.М., Гузенко А.Д. Социально ориентированный бизнес: тенденции и пути развития // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. № S3. 21-25.
3. Мезенцева Е.В. О стратегических подходах развития молодежной бизнес-среды на мезоуровне // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. № S28. С. 46-50.
4. Аванесова Н.Г. Государственно-правовое регулирование этноконфессиональных конфликтов в современной России // диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Ростовский юридический институт МВД РФ. - Ростов-на-Дону, 2002.

***Прохоров В.В., канд. экон. наук, доцент**
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени акад. М.Ф. Решетнева*

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Рассмотрен механизм государственно-частного партнерства для реализации инфраструктурных проектов. Предложено использование инфраструктурных облигаций при реализации крупных российских инфраструктурных проектов.

Санкции, введенные со стороны развитых стран мира против Российской Федерации, требуют новых подходов к развитию транспортной инфраструктуры. Уже сейчас закрыты на неопределенное время европейские и американские финансовые рынки. В результате реализация крупных инфраструктурных проектов на территории нашей страны усложняется.

Перед нашей страной остро встает вопрос об использовании внутренних резервов для развития собственной инфраструктуры. Для мобилизации внутренних резервов, необходимо использовать инструменты, основанные на государственно-частном партнерстве. И одним из таких инструментов может быть широкое использование инфраструктурных облигаций.

В настоящее время нашей стране отсутствует общее законодательство, регулирующий выпуск и обращение данных финансовых инструментов. Имеется проект Федерального закона «Об особенностях инвестирования в инфраструктуру с использованием инфраструктурных облигаций», где под инфраструктурной облигацией понимается облигация, эмитируемая специализированной проектной организацией для финансирования инфраструктурных проектов. Объектами такой инфраструктуры могут быть технологические и энергетические комплексы, предназначенные для обеспе-

чения деятельности транспорта и т.д. При этом инфраструктурные облигации будут обеспечены залогом. В качестве такого залога могут быть не только имущество компании-эмитента, но и государственные гарантии или банковские гарантии Внешэкономбанка [2].

При отсутствии общего законодательства, в нашей стране имеется специальный нормативный документ регулирующий обращение инфраструктурных облигаций. В 2010 г. Федеральная служба по финансовым рынкам Российской Федерации, на тот период момент времени, регулирующая фондовый рынок, издала «Положение о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг» от 28.12.2010 г. № 10-78/пз-н. Согласно данному документу в обращение вводится такое понятие, как эмитент-концессионер. Под ним понимается российское юридическое лицо, заключившее концессионное соглашение в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», где концедентом является Российская Федерация или субъект Российской Федерации [1].

В документе регулируется допуск облигаций эмитента-концессионера на организованную торговую площадку, то есть на фондовую биржу. Данные облигации размещаются по открытой подписке на фондовой бирже. При этом облигации должны соответствовать ряду требований, в том числе: решение о выпуске облигаций должно быть утверждено после даты заключения концессионного соглашения; в решении о выпуске облигаций должно быть предусмотрено право владельца облигаций предъявить их к досрочному погашению; эмитент облигаций должен иметь в наличии финансовую (бухгалтерскую) отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и (или) Общепринятыми принципами бухгалтерского учета США (US GAAP); отсутствие у эмитента убытков (в случае, если эмитент существует менее 3 лет); наличие ежемесячного объема сделок.

Вышеперечисленные требования делают данные облигации привлекательными, в первую очередь, для институциональных инвесторов, в том числе негосударственных пенсионных фондов, паевых и акционерных инвестиционных фондов. Кроме выше перечисленных институциональных инвесторов, данные облигации могут быть интересны коммерческим банкам, так как они попадают в перечень ценных бумаг, по которым возможно получение рефинансирования со стороны Центрального Банка России.

Но при этом необходимо отметить, что выпуск таких облигаций возможен только крупной компанией федерального уровня, желательно с долей государственного участия в уставном капитале. Это связано с рядом обстоятельств. Во-первых, предъявлены достаточно серьезные требования к эмитенту данных облигаций. Это должна быть такая компания, которая способна реализовывать такое концессионное соглашение, когда Российская Федерация или субъект Российской Федерации выступит концедентом. Во-вторых, эмитент должен вести финансовую (бухгалтерскую) отчетность в соответствии с международными стандартами. Для региональных компаний это пока не доступно. В-третьих, необходимость эмитенту по поддержанию рыночной ликвидности выпущенных облигаций. Необходимо, чтобы с данными облигациями ежемесячно совершались биржевые сделки. В случае их отсутствия по облигациям может быть проведен делистинг, что в соответствии с условиями выпуска означает то, что облигации могут быть предъявлены эмитенту для досрочного погашения со всеми вытекающими последствиями.

Поэтому финансирование за счет выпуска облигаций эмитента-концессионера возможно только для крупных проектов со стоимостью не менее 10-15 млрд. рублей.

Применять ее для проектов, имеющих меньшую стоимость, может быть неэффективно и неэкономично.

На сегодняшний день под категорию инфраструктурных облигаций в Российской Федерации попали выпуски всего двух эмитентов: ОАО «Российские железные дороги» и ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы». Так ОАО «Российские железные дороги» разместила и размещает инфраструктурные облигации общим объемом до 300 млрд. рублей со сроком обращения до 30 лет. В свою очередь ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» их выпустило на общую сумму 50 млрд. рублей сроком до 35 лет [2].

Необходимо отметить, что в нашей стране имеется достаточно успешный опыт развития собственной транспортной инфраструктуры за счет использования механизмов государственно-частного партнерства, где использовались облигации. В XIX-XX веках именно за счет данного механизма была построена железнодорожная сеть в стране.

Особенность данного механизма заключалась в следующем. С одной стороны, акционерное общество строило железную дорогу за счет выпуска облигации. С другой, государство гарантировало их приобретателям возврат основной суммы долга и выплату фиксированного процента. Так в 1868-1873 годах 24 акционерных обществ из 29 созданных в России имели гарантии на облигационный капитал, которые эксплуатировали и строили свыше 3600 верст железнодорожных путей. В последующем проводилась аналогичная политика. На 1 января 1914 года государство выдало гарантии на железнодорожный облигационный капитал на общую сумму 3,1 млрд рублей [3].

В целом можно сказать, что опыт применения государственно-частного партнерства с использованием облигационного механизма был достаточно удачным. Поэтому использование в сегодняшних условиях инфраструктурных облигаций при реализации крупных инфраструктурных объектов мог бы во многом решить транспортные и логистические проблемы, которые стоят перед нашей страной.

Библиографический список

1. О стандартах эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг : Постановление ФКЦБ № 03-30/пс от 18 июня 2003 г. (в ред. Постановления ФКЦБ РФ № 03-45/пс от 17.12.2003 г., Приказа ФСФР РФ № 05-4/пз-н от 16.03.2005г.). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113938/.

2. Прохоров В.В. Государственно-частное партнерство: опыт и перспективы применения: монография / Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т им. ак. М. Ф. Решетнева. Красноярск, 2014. с. 104 С.

3. Прохоров В. В. Железнодорожная Россия // Вестник НАУФОР. 2007. № 10. С. 39–40.

Ревако Е.А.

*Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми
научного центра Уральского отделения Российской академии наук*

ПРОГРАММНЫЙ БЮДЖЕТ РЕСПУБЛИКИ КОМИ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В Республике Коми с 2013 года принимается и реализуется программный бюджет региона. Государственные программы органов исполнительной власти направ-

лены на решение проблем в конкретной профильной сфере социально-экономического развития Республики Коми, что позволяет региональному правительству при реализации государственных программ осуществлять гибкое стратегическое управление региональной экономикой, оперативно адаптироваться к изменениям внешних и внутренних условий функционирования региона.

Первые две государственные программы (далее – госпрограмма) «Культура Республики Коми» и «Развитие транспортной системы» в рамках пилотных проектов впервые были реализованы в регионе в 2012 году. В настоящее время значительная часть бюджетных расходов осуществляется в рамках 18-ти госпрограмм Республики Коми (далее – РК), охватывающих все сферы государственного регулирования, по следующим приоритетным направлениям: «Новое качество жизни» (41 741,7 млн.рублей или 74,7 % к общему объему финансирования госпрограмм региона из республиканского бюджета РК с учетом средств федерального бюджета [4, 5]), «Инновационное развитие и модернизация экономики» (8 401,5 млн.рублей или 15,0% соответственно [4, 75]), «Эффективное государственное управление» (5 763,3 млн.рублей или 10,3% соответственно [4, 131]).

Программно-целевое планирование на республиканском уровне управления позволяет осуществлять управление в соответствии с принципами проектного менеджмента, выстраивать бюджетный процесс согласно приоритетов Стратегии развития региона на период до 2020 года, находить стратегические альтернативы, диагностировать риски недостижения задач при реализации мероприятий, контролировать эффективность реализации госпрограммы, в т.ч. на этапе планирования, контролировать показатели эффективности и основные параметры в процессе мониторинга за ходом реализации госпрограммы [1].

Государственной программой является система мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, реализуемой в Республике Коми, обеспечивающих ее социально-экономическое развитие. Календарным поэтапным планом реализации госпрограммы является ее детальный комплексный план, средствами трехлетнего планирования бюджета и текущего управления реализацией бюджета на очередной год являются программные комплексы Минфина Республики Коми, а именно: «АЦК-Планирование», «АЦК-Финансы», ИС «КАГУ».

Контроль за реализацией госпрограмм осуществляется Министерством экономического развития Республики Коми, Министерством финансов Республики Коми и Управлением государственной гражданской службы Республики Коми при оценке эффективности реализации госпрограмм, в соответствии с принятой методикой оценки на основании отчетов о ходе реализации госпрограммы ее ответственных исполнителей при квартальном и годовом мониторинге [3]. Годовой отчет содержит:

- а) конкретные результаты, достигнутые за отчетный период;
- б) перечень мероприятий, выполненных и не выполненных (с указанием причин) в установленные сроки;
- в) анализ факторов, повлиявших на ход реализации госпрограммы;
- г) данные об использовании бюджетных ассигнований и иных средств на выполнение мероприятий;
- д) информацию о внесенных ответственным исполнителем изменениях в госпрограмму;
- е) результаты оценки эффективности реализации госпрограммы;

ж) иную информацию.

На основании оценки результатов реализации каждой госпрограммы анализируется ценность достигнутых результатов, фактическая экономия, социальный и экономический эффекты, тактически корректируются мероприятия под текущие актуальные задачи в отрасли, выявляются «стратегические окна», потребность в дополнительных финансовых ресурсах и возможности для их экономии, в т.ч. при секвестировании бюджетов госпрограмм по конкретным мероприятиям в условиях экономического кризиса. Показатели реализации госпрограммы дают оценку качества деятельности органа исполнительной власти, уровня менеджмента при достижении целей и задач, закрепленных в госпрограмме по приоритетам в подпрограммах и целевых мероприятиях.

Оценка эффективности госпрограммы производится с учетом следующих составляющих: оценки степени достижения целей и решения задач госпрограммы; оценки степени достижения целей и решения задач подпрограмм и долгосрочных республиканских целевых программ (далее – ДРЦП), входящих в госпрограмму; оценки степени реализации основных мероприятий, ведомственных целевых программ (далее – ВЦП) и мероприятий ДРЦП и достижения ожидаемых непосредственных результатов их реализации; оценки степени соответствия запланированному уровню затрат; оценки эффективности использования средств республиканского бюджета РК [3].

Степень реализации мероприятий оценивается для каждой подпрограммы госпрограммы как доля мероприятий, выполненных в полном объеме. Степень соответствия запланированному уровню затрат оценивается для каждой подпрограммы и ДРЦП как отношение фактически произведенных в отчетном году расходов на реализацию подпрограммы (ДРЦП) к их плановым значениям. Эффективность использования средств республиканского бюджета РК рассчитывается для каждой подпрограммы (ДРЦП) как отношение степени реализации мероприятий к степени соответствия запланированному уровню расходов из средств республиканского бюджета РК. Для оценки степени достижения целей и решения задач подпрограмм (ДРЦП) определяется степень достижения плановых значений каждого показателя (индикатора), характеризующего цели и задачи подпрограммы (ДРЦП). Эффективность реализации подпрограммы (ДРЦП) оценивается в зависимости от значений оценки степени реализации подпрограммы (ДРЦП) и оценки эффективности использования средств республиканского бюджета РК. Для оценки степени достижения целей и решения задач госпрограммы определяется степень достижения плановых значений каждого показателя (индикатора), характеризующего цели и задачи госпрограммы.

Эффективность реализации госпрограммы оценивается в зависимости от значений оценки степени реализации госпрограммы и оценки эффективности реализации входящих в нее подпрограмм (за исключением подпрограммы, которая направлена на обеспечение реализации госпрограммы, т.е. расходы на содержание министерства) по формуле [3]:

$$\text{ЭР}_{\text{ГП}} = 0,5 * \text{СР}_{\text{ГП}} + 0,5 * \sum_1^j (\text{ЭР}_{\text{П/П}} * k_j), \text{ где:}$$

$\text{ЭР}_{\text{ГП}}$ - эффективность реализации государственной программы;

$\text{СР}_{\text{ГП}}$ - степень реализации государственной программы;

$\text{ЭР}_{\text{П/П}}$ - эффективность реализации подпрограммы;

k_j - коэффициент значимости подпрограммы для достижения целей госпрограммы.

Эффективность реализации государственной программы признается высокой в случае, если значение $\mathcal{E}P_{гп}$ составляет не менее 0,90, удовлетворительной - в случае, если значение $\mathcal{E}P_{гп}$ составляет не менее 0,75. В остальных случаях - неудовлетворительной.

За 2013 год в Республике Коми из 18-ти госпрограмм с высокой оценкой реализованы 13 программ (оценка от 0,92 до 4,15), с оценкой удовлетворительно – 5 (оценка от 0,79-0,88) [4]. Программный бюджет Республики Коми на среднесрочный период 2015 – 2017 годов включает достаточно гибкие инструменты адаптации к факторам кризисной экономики через целевое закрепление финансирования (коды целевых статей расходов) с контрольными показателями оценки результата проведения программного мероприятия, эффекта от его реализации.

Библиографический список:

1. Постановление Правительства Республики Коми от 27.03.2006 № 45 «О Стратегии социально-экономического развития Республики Коми на период до 2020 года». http://econom.rkomi.ru/econom_rkomi/strategy/.

2. Распоряжение Правительства Республики Коми от 30.06.2011 № 252-р «Об утверждении Перечня государственных программ Республики Коми». http://econom.rkomi.ru/econom_rkomi/cel_prog/norm/.

3. Приказ Минфина Республики Коми, Минэкономразвития Республики Коми от 30.12.2011 № 263/487 «Об утверждении методических указаний по разработке и реализации государственных программ Республики Коми». http://econom.rkomi.ru/econom_rkomi/cel_prog/norm/.

4. Сводный годовой доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ Республики Коми за 2013 год. http://econom.rkomi.ru/econom_rkomi/cel_prog/gosprogramm/.

Рындина И.В., канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ

В статье описывается деятельность Московской биржи по размещению и обращению ценных бумаг российских эмитентов. Анализируются данные торгов биржевыми облигациями, раскрывается деятельность Московской биржи на международном уровне.

Московская Биржа образовалась в конце 2011 года в результате слияния Российской торговой системы и Московской межбанковской валютной биржи. В результате данного слияния на европейском финансовом рынке появился биржевой холдинг, являющийся на текущий момент крупнейшим не только в России, но и в странах Восточной и Центральной Европы.

Московская Биржа является одной из двадцати крупнейших ведущих мировых площадок по обороту торгов ценными бумагами, если брать в расчет суммарную ка-

питализацию торгуемых акций. При этом по торговле производными финансовыми инструментами биржа входит в десятку крупнейших бирж мира. Участники, получившие доступ к торгам на Московской Бирже имеют возможность использовать современную и высокотехнологичную инфраструктуру в области торговли акциями, облигациями, валютой, инвестиционными паями, биржевыми фондами ETF, драгоценными металлами, производными финансовыми инструментами, в том числе и внебиржевыми деривативами.

На Московской бирже ежедневно идут торги по ценным бумагам порядка 750 российских эмитентов, в том числе по акциям свыше 230 компаний, включая ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», ОАО «Сбербанк России», ОАО «ГМК Норильский никель», ОАО «Лукойл», ОАО «Ростелеком», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО "НК «Роснефть», ОАО «Банк ВТБ», ОАО «Татнефть» и др. – с общей капитализацией 17 трлн руб. (около 542 млрд долл. США).

На Фондовой бирже ММВБ предоставляются уникальные возможности для организации биржевых размещений и обращения корпоративных и региональных облигаций. Индексы корпоративных облигаций представляют собой взвешенные по объемам выпусков индексы облигаций корпоративных эмитентов, допущенных к обращению на Фондовой бирже ММВБ. Наряду с индексами осуществляется расчет показателей доходности к погашению и дюрации для каждой базы расчета.

В 2013 году число эмитентов «рыночных» облигаций (находящихся во вторичном обороте) стало расти, и к июню их количество достигло 306 – на 6,3% больше, чем годом ранее. Количество эмиссий «рыночных» облигаций выросло до 836 выпусков (на 20% больше, чем годом ранее). Объем внутреннего рынка корпоративных облигаций увеличился по номинальной стоимости на 20% и достиг к концу полугодия 4,6 трлн руб. [1].

Объем биржевых сделок с корпоративными облигациями (по фактической стоимости, без сделок РЕПО) вырос на 44% по сравнению с аналогичным показателем и за полугодие составил 3,2 трлн руб. На долю десяти наиболее активно торгуемых эмитентов корпоративных облигаций в общем объеме биржевых сделок с облигациями приходится 48% оборота, это немного меньше, чем в 2012 году.

На Фондовой бирже ММВБ создана вся необходимая инфраструктура для регистрации, размещения и обращения биржевых облигаций. Первым размещенным выпуском биржевых облигаций стали облигации «РБК Информационные системы». Всего Фондовой биржей ММВБ было зарегистрировано 66 выпусков биржевых облигаций 8 эмитентов общим объёмом 159 млрд рублей, размещено 15 выпусков 3 эмитентов – ОАО «РБК Информационные системы», ОАО «АвтоВАЗ» и ОАО «Группа Разгуляй» - объёмом 16,5 млрд рублей.[1].

В течение 2014 года выросли доходы Московской биржи, которые показали рост на 23,5% по сравнению с предыдущим периодом, при чем расходы выросли только лишь на 5,2 %. Свыше пятидесяти процентов от чистой прибыли направляется на выплату дивидендов. Доля акций Московской биржи в свободном обращении (free float) превысила 50%, что является одним из самых высоких показателей на российском рынке. Произошло это благодаря размещению на рынке половины пакета акций Биржи, принадлежавшего Банку России, на сумму свыше 16 млрд рублей. Московская биржа существенно расширила продуктовый ряд: начались торги корпоративными еврооблигациями, с которыми также стали доступны операции репо; запущены торги новыми валютными парами: британский фунт/российский рубль и гонконгский доллар/российский рубль; введен промежуточный клиринг на фондовом рынке и др.

С учетом активно идущих процессов глобализации и вступления России во Всемирную торговую организацию группа ММВБ реализует стратегию развития, предусматривающую интеграцию в инфраструктуру мирового рынка капитала. Растет число зарубежных участников рынков ММВБ, доля операций иностранных инвесторов в обороте торгов акциями на бирже ММВБ превышает 20 %. В рамках международного сотрудничества ММВБ ведет активный диалог с такими биржами как Нью-Йоркская фондовая биржа, NASDAQ, Чикагская товарная биржа, Лондонская фондовая биржа, Немецкая биржа, Венская фондовая биржа, Группа OMX, Шанхайская фондовая биржа и другими. Со многими из этих бирж ММВБ подписала меморандумы о взаимодействии.

Библиографический список:

1. Сайт Московской биржи www.moex.com.

Рябова А.В., преподаватель

Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ

К ВОПРОСУ О ПРАВЕ ПОТЕРПЕВШЕГО НА ВОЗМЕЩЕНИЕ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

Статья содержит основные положения возмещения морального вреда, в частности охарактеризовано право потерпевшего на возмещение морального вреда в уголовном судопроизводстве.

Защита прав и законных интересов пострадавших от преступления обеспечивается в ходе выявления и уголовного преследования лиц, совершивших это преступление, их осуждения и справедливого наказания, выявления размеров причиненного преступлением вреда и принятия мер по обеспечению его возмещения, ограждения потерпевших от новых преступных посягательств и т.д. В качестве специфических средств обеспечения этих целей выступают: процессуальное доказывание, привлечение в качестве обвиняемого, применение мер пресечения и других мер процессуального принуждения. [1]

Конституцией Российской Федерации потерпевшим гарантированы охрана прав и обеспечение государством доступа к правосудию (ст. 52 Конституции РФ). Во исполнение конституционной нормы уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации провозгласил защиту прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений, одним из назначений уголовного судопроизводства (ч. 1 ст. 6 УПК РФ). [2]

В уголовно-процессуальном контексте понятие «обеспечение государством доступа потерпевшего к правосудию» должно рассматриваться как возложение на суд, прокурора, следователя, дознавателя обязанности своевременно наделить соответствующее лицо должным процессуальным статусом.

Согласно ч. 1 ст. 42 УПК РФ потерпевшим является физическое лицо, которому преступлением причинен физический, имущественный, моральный вред, а также юридическое лицо в случае причинения преступлением вреда его имуществу и деловой репутации.

Оно становится процессуальной фигурой, участником уголовного процесса только после вынесения об этом постановления лица, производящего дознание, следователя, прокурора, судьи или определения суда. С момента вынесения такого постановления (определения) это лицо приобретает предусмотренные законом процессуальные права и обязанности.

Лицо признается потерпевшим и по делам о приготовлении к преступлению или покушении на совершение преступления при фактическом причинении морального, физического или имущественного вреда.

Основания ответственности за причинение вреда являются одним из основных вопросов при разрешении дел о возмещении морального вреда в уголовном судопроизводстве России [3]. Для возникновения права потерпевшего на возмещение морального вреда необходимо одновременно наличие четырех условий:

- 1) наличие вреда;
- 2) противоправное действие причинителя вреда;
- 3) причинно-следственная связь между противоправными действиями и причинением морального вреда;
- 4) вина причинителя вреда (за исключением случаев, когда ответственность возникает без вины).

Совокупность данных условий образует юридический состав, который является основанием для возмещения морального вреда в российском уголовном процессе. Следствием противоправного деяния является причинение потерпевшему вреда.

Под моральным вредом понимаются нравственные и физические страдания, причиненные действиями (бездействиями), посягающими на принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона нематериальные блага (жизнь, здоровье, достоинство личности и т.п.), или нарушающими его личные неимущественные права (право авторства и т.п.) либо нарушающими имущественные права граждан.

Моральный вред может заключаться в страхе, унижении, беспомощности, стыде, в переживании иного дискомфортного состояния в связи с утратой родных, невозможностью продолжить активную общественную жизнь, потерей работы, раскрытием семейной, врачебной тайны, распространением сведений, несоответствующих действительности, временным ограничением или лишением каких-либо прав и др.

Характер физических и нравственных страданий устанавливается судом с учетом фактических обстоятельств, при которых был причинен моральный вред, поведения подсудимого непосредственно после совершения преступления, индивидуальных особенностей потерпевшего, а также иных обстоятельств.

В рамках уголовного судопроизводства потерпевшему обеспечивается возмещение причиненного вреда, как имущественного, так и морального.

Из этого следует, что знание прав потерпевшего, а также порядка реализации этих прав может обеспечить наиболее эффективную защиту лицам, пострадавшим от преступлений.

Библиографический список

1. Понарина Н.Н. Социальные изменения в трансформирующемся мире в условиях глобализации // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 5-6. С. 67.
2. Притулина О.В. Особенности конституционно-правового статуса национально-культурных автономий в субъектах Российской Федерации находящихся в пределах Южного Федерального округа // Северо-Кавказский юридический вестник. 2007. № 3. С. 47-50.

3. Рябова А.В. К вопросу о проблемах определения размера возмещения морального вреда потерпевшему в уголовном судопроизводстве. Саратов, 2014.

Сабилова Н.И.

Ростовский-на-Дону филиал Негосударственного образовательного частного Учреждения "Московская академии предпринимательства при правительстве Москвы" г.Ростов-на-Дону

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БАНК В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

Данная статья посвящена деятельности Государственного банка СССР в годы Великой Отечественной Войны.

В 2015году все мировое человечество будет праздновать Великий Праздник - 70лет со Дня Победы советского народа в Великой Отечественной войне. 9 мая на протяжении всех этих лет остается нашей общей национальной радостью и гордостью. Чем дальше от нас весна 1945 года, тем яснее становится величие совершенного подвига, значение Великой Победы для россиян и всего мира, когда был поставлен крест на притязаниях германского фашизма на безграничное господство и дан наглядный урок тем, кто ныне вынашивает планы закабаления народов.

Из всего выше написанного следует, что данная тема является актуальной и значимой для дальнейшего рассмотрения.

Особое место в истории денежно-кредитной системы страны занимает период Великой Отечественной войны 1941 - 1945 годов. Фашистской Германии, осуществившей вероломное нападение на Советский Союз и развязавшей кровопролитную войну. Страна противопоставила всю свою мощь, мобилизовав духовные и физические силы народа, для которого в эти годы девиз «Все для фронта, все для победы» стал основополагающим принципом жизни.

С первых дней войны были предприняты экстренные меры по переводу экономики на военные рельсы. Первоочередными из них стали: перестройка народного хозяйства на военный лад, всемерное увеличение выпуска военной продукции и организация прочного тыла, снабжавшего армию вооружением и продовольствием. Большая роль в этом процессе отводилась Государственному банку СССР, которому предстояло решить ряд серьезных проблем. Первостепенной задачей стало обеспечение улучшения работы по мобилизации денежных средств, использованию всех возможностей для привлечения денежной наличности в кассы Госбанка, укреплению кассовой дисциплины, ускорению оборачиваемости денег.

Деятельность Госбанка СССР имела огромное значение для налаживания военного хозяйства. Перед ним встали исключительные по своей сложности задачи: нужно было расширить кредитование военной промышленности, осуществляя в то же время кредитные вложения в другие отрасли хозяйства, выполнявшие военные заказы; оказывать финансовую помощь предприятиям, эвакуированным в глубокий тыл; обеспечить четкие расчеты в народном хозяйстве между предприятиями, работавшими для нужд фронта и тыла; бесперебойно удовлетворять потребности армии и страны в деньгах; проводить мероприятия по максимальному ограничению эмиссии денег, вызванной войной; обеспечивать оперативное регулирование денежного обраще-

ния; содействовать соблюдению строжайшего режима экономии; укреплять финансовую и платежную дисциплину в хозяйстве.

В начале войны Госбанк СССР осуществил ряд организационных мер, обеспечивших бесперебойное обслуживание министерств и ведомств, эвакуированных из Москвы. Наряду с функционированием учреждений Госбанка СССР был учрежден институт уполномоченных Госбанка СССР с небольшим составом специалистов, которые оперативно решали вопросы кредитования, финансирования, расчетов. Они следили за финансовым положением перемещенных предприятий, оказывали помощь в постановке финансовой работы, учета и отчетности. Аппарат уполномоченных функционировал в гг. Горьком, Челябинске, Иваново, Казани и ряде других городов. Возглавляли этот аппарат члены Правления Госбанка СССР, начальники управлений. Деятельность Госбанка СССР осложнялась тем, что значительная часть кадров была мобилизована в действующую армию, кроме того, в связи с военными действиями в 1941 г. прекратили операции многие учреждения банка, которые были эвакуированы вглубь страны. Нередко учреждения Госбанка СССР, оказавшиеся в зоне предполагаемых или уже происходящих военных действий, при содействии командования фронтов в спешном порядке, с риском для жизни сотрудников эвакуировались в тыл с ценностями и банковскими документами, вливаясь в действовавшие там конторы и отделения.

Во время войны были оккупированы многие районы страны такие как Смоленская, Брянская, Курская, Белгородская, Московская, Орловская и многие другие. Отделения Государственного банка СССР, находящиеся там, закрывались или эвакуировались в другие города.

В октябре 1941 года Брянская область была оккупирована немецко-фашистскими войсками. С первых дней оккупации борьба против захватчиков приняла массовый характер. В тылу немецких войск развернулась сеть партийно-комсомольского подполья, начали действовать партизанские отряды.

Во время Великой Отечественной войны в помещении Брянского отделения Госбанка размещалась немецкая комендатура. При отступлении фашисты взорвали здание отделения, и оно было практически полностью разрушено - остался только фундамент. Брянск был освобожден от немецко-фашистских захватчиков 17 сентября 1943 года, а уже 23 сентября во временном помещении возобновило свою работу Брянское отделение Госбанка. Помимо основной деятельности работники отделения после работы и выходные дни своими руками восстанавливали разрушенное здание.

В октябре 1941 года в связи с приближением фронта к Курску областная контора была эвакуирована сначала в Старый Оскол, затем в Балашов Саратовской области, а летом 1942 года - а город Белебей в Башкирии.

Многие сотрудники Курской областной конторы Госбанка СССР, героически сражающиеся с врагом в годы Великой Отечественной войны, имеют боевые награды. Через четыре дня после освобождения Курска - 12 февраля 1943 года - Курская областная контора Госбанка СССР первой из организаций и учреждений Курской области возобновила свою работу.

После окончания Великой Отечественной войны Курская областная контора Госбанка СССР участвовала в финансировании, кредитовании восстанавливающихся и вновь строящихся предприятий, колхозов, совхозов, учреждений Курской области.

Великая Отечественная война 1941 - 1954 гг. внесла коррективы в структуру и работу Госбанка СССР и в целом и Орловской конторы в частности. С началом оккупации области в 1941 году правление Орловской конторы Госбанка было перенесено

в г. Елец, а с июля 1942 года - в с. Красное Елецкого района. Ценности эвакуировались частично в г. Уфу, частично - в г. Бирск Башкирской АССР. Это был очень тяжелый период, поскольку большая часть работников ушла на фронт. Основная нагрузка легла на плечи женщин. Зачастую рабочий день заканчивался далеко за полночь, порой работали целые сутки.

С первых дней войны перед Орловской конторой Госбанка СССР были поставлены задачи: оказывать финансовую помощь военным организациям и предприятиям, привлекать дополнительные ресурсы для нужд обороны.

С 1943 г. по 1951 г. Орловской областной конторой руководил В. В. Комиссаров. В этот период работникам областной конторы приходилось выполнять не только свои непосредственные обязанности по финансированию народного хозяйства, но и в свободное от работы время восстанавливать частично поврежденное во время боев за город Орел здание банка.

В годы Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. сотрудники Московской городской конторы Госбанка, проявляя мужество и героизм, не прекращали работу ни на один день. За годы войны в столице ни разу не отмечалось случаев задержки или невыплаты заработной платы и денежного довольствия военнослужащим. Значительная роль работников Московской городской конторы Госбанка в перестройке народного хозяйства на военный лад, перебазировании столичных заводов и фабрик в восточные районы, удовлетворении потребностей фронта и тыла в денежной наличности.

В годы Великой Отечественной войны (в октябре 1941 г.) в связи с угрозой немецко-фашистской оккупации Ростовская контора Государственного банка СССР была эвакуирована в г. Ашхабад, после освобождения возвращена в г. Ростов-на-Дону, и в 1943 г. вновь возобновила свою деятельность.

В предвоенные годы важнейшим направлением совершенствования финансово-кредитного обеспечения войск стало переподчинение полевых касс от Наркомата финансов Государственному банку СССР. Госбанк СССР стал отвечать за формирование новых учреждений, которые получили название "полевые учреждения Госбанка СССР" и впервые были развернуты в 1939 году.

Опыт работы полевых учреждений в 1939--1940 гг. был использован в годы Великой Отечественной войны 23 июня 1941 г. на территории страны функционировали полевые конторы: № 132 Юго-Западного фронта, № 133 Западного фронта и № 131 Ленинградского фронта. С первых дней Великой Отечественной войны началось массовое формирование полевых учреждений Госбанка СССР. В период с 23 июня по декабрь 1941 г. были открыты 598 полевых учреждений Госбанка, в том числе 14 полевых контор, а также 12 полевых отделений. За годы войны была сформирована широкая сеть этих учреждений. Уже с первых дней Великой Отечественной войны проявилась острая необходимость в координации и регулировании деятельности полевых учреждений из единого центра. В этих целях 22 августа 1941 г. было принято Постановление Совета Народных Комиссаров Союза ССР № 1998-901 "Об организации Управления полевых учреждений Госбанка СССР". Одновременно утверждено "Положение об Управлении полевыми учреждениями Госбанка СССР". Первым начальником Управления полевых учреждений Госбанка СССР был назначен бывший заместитель председателя Правления Госбанка СССР Перов Георгий Васильевич.

На Управление возлагалось руководство кассовым и расчетным обслуживанием соединений, воинских частей и учреждений Красной Армии. Управление занималось формированием полевых учреждений Госбанка СССР, подбором по согласованию с военным командованием их начальствующего состава, разработкой сводных месяч-

ных и квартальных кассовых планов, руководством кассовыми операциями и осуществлением контроля за ними.

Кроме того, Управление занималось: организацией кассового хозяйства полевых учреждений Госбанка СССР, образованием денежных фондов при них и контролем за их сохранностью; своевременным обеспечением полевых банков денежной наличностью; кассовым исполнением государственного бюджета по смете НКО. В число важнейших функций УПУ Госбанка СССР входили: организация учетно-операционной работы в полевых банках, взаимных расчетов между полевыми и стационарными учреждениями банка; организация кредитно-расчетного обслуживания военторгов в действующей армии; организация перевозки денег и других ценностей; инспектирование и ревизия полевых банков; решение вопросов по перемещению и ликвидации полевых банков.

Организационная система полевых учреждений Госбанка строилась применительно к структуре войск действующей армии. При фронтах создавались полевые конторы Госбанка, при армиях - полевые отделения Госбанка, при дивизиях - полевые кассы Госбанка. В военно-административном отношении они подчинялись командующим (командирам) формирований, при которых создавались, а по вопросам банковской деятельности - начальникам вышестоящих полевых учреждений Госбанка.

Таким образом, в начале войны была создана новая система управления банковским обслуживанием войск. На начальном этапе войны порядок банковского обслуживания войск регулировался Инструкцией по операциям, счетоводству и отчетности ПУГ СССР, утвержденной в 1940 году. С началом войны Правлением Госбанка СССР были изданы отдельные циркуляры и директивные письма, которые регламентировали различные стороны деятельности полевых банков.

Одними из главных направлений сокращения потерь денежных средств, правильной организации денежного обращения в прифронтовой зоне являлись всемерное развитие безналичных расчетов и широкое привлечение средств военнослужащих во вклады. Создавать на фронтах громоздкую систему сберегательных касс было нецелесообразно.

Существенные изменения в работе полевых учреждений произошли в связи с выходом наших войск на территорию других государств. Обеспечение войск денежной наличностью приобрело более важное значение, чем раньше. С переходом на финансирование армии в иностранной валюте усложнились операции в полевых учреждениях. Передвижение войсковых соединений с территории одного государства на территорию другого и переход отдельных соединений и частей из одного подчинения в другое требовали от полевых учреждений постоянного ведения операций по обмену остатков ранее выплаченной валюты на новую.

На иностранной территории значительное распространение получили операции полевых банков с трофейными ценностями. На полевые банки возлагались прием, хранение и отправка сдаваемой воинскими частями иностранной валюты, советских денег и драгоценных металлов, изъятых из организованных оккупантами кредитных учреждений на территории, временно занятой врагом. Организационные и технические навыки, приобретенные личным составом в начальный период войны, нашли свое применение и в новых условиях. Именно благодаря этим навыкам полевые учреждения успешно справились со своими задачами на заключительном этапе войны.

Деятельность полевых учреждений Госбанка СССР в годы Великой Отечественной войны показала, что они стали наиболее эффективной формой своевременного и полного обеспечения войск всем комплексом банковских операций. Наличие в соста-

ве тыловых органов мобильных полевых банков существенно ускорило процесс расчетов, поскольку отпадала необходимость доставки расчетных документов в стационарные банки, находящиеся в глубоком тылу.

Полевые учреждения, максимально развивая безналичные расчеты и проводя большую работу по зачислению денежных средств военнослужащих во вклады, значительно способствовали экономии наличных денег, а также относительной устойчивости денежного обращения. Благодаря ведению и развитию вкладных операций через полевые учреждения не только сдерживался выпуск денег в обращение, обеспечивалась их сохранность, но появилась возможность временно свободные сбережения направить на финансирование фронта.

Библиографический список

1. Атлас А.М. «История Государственного Банка СССР в документах» - М. : Финансы 1971 г.
3. Ананыч Б.В. «Главный банк России» - Москва 2000 г.
4. Буцов А.В. «Очерки по истории Государственного банка Российской империи» - Москва 2001 г.
5. Левачева И.Н. «История создания Государственного Банка» - Москва 1995 г.
6. Фетисов Г.Г. «Организация деятельности ЦБ» - Москва 2007 г.
7. «Банк России: Организация деятельности» I и II том - «Дека» 2000 г.
8. «Вестник Банка России» № 7 (1176) 17 февраля 2010 г.

Саитова Т.П., канд. филос. наук, доцент

*ГБОУ ВПО «Пермский государственный медицинский университет
имени академика Е.А. Вагнера» Минздрава России*

ФОРМИРОВАНИЕ ГОРДОСТИ - ВАЖНЕЙШАЯ ЗАДАЧА ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ МОЛОДЕЖИ

Молодежь и патриотическое воспитание. Гордость как важнейшая составляющая патриотических чувств. Определение чувства гордости и её основных функций: оценочной, познавательной, регулятивной, идеологической и воспитательной.

Сложная международная обстановка заставила по-новому взглянуть на необходимость патриотического воспитания молодого поколения России.

В век научно-технического прогресса на молодежь возлагаются самые большие надежды и ответственность за будущее нашей страны. Именно она будет пополнять ряды интеллектуальной элиты, деятельность которой будет определять наши успехи или неудачи в области науки, техники, управления и культуры. Именно она пополнит ряды непосредственных участников производства во всех его сферах. Вот почему как никогда актуальным является патриотическое воспитание молодежи и формирование у неё чувства гордости и исторической памяти.

Термин «гордость» - многозначен. Он употребляется для обозначения: а) чувства собственного достоинства, самоуважения; б) чувства удовлетворения от чего-нибудь; в) высокомерия, чрезвычайно высокого мнения о себе; г) того, кем (чем) гордятся. [Ожегов С.И. Словарь русского языка. М., 1975, с.128.]

Для характеристики гордости гражданина Российской Федерации следует использовать все смыслы понятия «гордость», кроме одного, где речь идет о высокомерии. Для определения этого смысла более подходящим был бы термин «гордыня», который принципиально отличен от понятия «гордость». Не вдаваясь в тонкости сравнительного анализа терминов «гордость» и «гордыня» отметим лишь следующее различие. Гордыня – это самовозвеличивание за счет унижения других людей. И это, безусловно, отрицательное нравственное качество. Гордость – это самоуважение, которое с необходимостью предполагает уважение достоинства других людей. Не может человек гордиться собой, если он унижает другого человека, то есть совершает дурной поступок. Чувство гордости наполнено позитивом и по отношению к себе и по отношению к другим людям.

Необходимо отметить, что все употребляемые смыслы термина «гордость» тесно связаны между собой. Так, например, чувство гордости как чувство собственного достоинства, самоуважения может возникнуть только на основе чувства удовлетворения от сделанного. Необходимо различать чувство гордости, обращенное в прошлое как чувство удовлетворения от того, что сделано и чувство гордости, обращенное в настоящее и будущее как чувство собственного достоинства, самоуважения. Чувство собственного достоинства обращено в будущее, так как гордый, уважающий себя человек по особому относится к окружающей его действительности, а именно, у него есть потребность преобразовывать мир таким образом, чтобы он соответствовал его высокой самооценке, чтобы условия жизни были достойны его. Третий употребляемый смысл указывает на содержательную сторону, а именно, чем может гордиться россиянин в истории своего Отечества и что необходимо сделать для его процветания в будущем. Только в единстве раскрытия всех значений этого термина возможно дать наиболее полную характеристику важнейшего патриотического чувства – чувства гордости.

Таким образом, гордость гражданина России – важнейшее патриотическое чувство, отражающее самоуважение и удовлетворение прогрессивным развитием Отечества.

Чувство самоуважения может появиться только на основе исторической памяти и идентификации человека с судьбой своего Отечества. Российская молодежь обязана знать героев российской истории, которые оставили заметный след в мировой науке и культуре, в прогрессивном развитии мирового сообщества. Всегда следует помнить замечательные слова великого русского ученого М.В.Ломоносова о том, что «может собственных Платонов и быстрых разумом Ньютонів российская земля родить»! В первую очередь молодежь должна хорошо знать лучших представителей своей будущей профессии. История профессии – это история лучших её представителей, благодаря которым и осуществляется прогресс.

Чувство самоуважения очень значимое чувство. Простая истина заключается в том, что уважение народа другими прямо пропорционально самоуважению. Чем больше развито самоуважение, тем больше ценят и уважают нас другие народы.

Справедливости ради, следует отметить, что историческая правда о своем Отечестве может вызывать не только чувство гордости, но и чувство стыда. Но чувство стыда также необходимо рассматривать как позитивное явление, следствием которого является осознание своих ошибок и стремление не повторять их. Нельзя исказить и замалчивать ни то, чем мы можем гордиться, ни то, за что нам может быть стыдно. Правильный исторический диагноз – это путь к выздоровлению и выработке социального иммунитета при движении к безопасному будущему.

Гордость – это возвышенное социальное чувство. Для достижения результатов, которыми может гордиться общество, требуются значительные усилия, превосходящие обычные возможности человека. Это и героизм на войне, и победы в спорте, и открытия в науке и технике, шедевры в искусстве. Однако это не значит, что объектом гордости могут быть только люди с исключительными способностями, что патриотами считаются только те, кто своими выдающимися подвигами прославили Россию. Каждый человек, квалифицированно и добросовестно выполняющий свою работу, вносящий свою лепту в общенародное дело, является патриотом своего Отечества.

Чувство гордости как сложное социальное чувство выполняет следующие функции: оценочную, познавательную, регулятивную, идеологическую и воспитательную. Каждая из этих функций важна и не работает без взаимосвязи с другими функциями. Особо необходимо подчеркнуть значение регулятивной функции, смысл которой заключается в упорядочении поведения людей в соответствии с идеалом патриотического служения своему Отечеству.

На огромную значимость этого чувства в жизни человека как гражданина указывает тот факт, что в России существует орден «Гордость России». Эта высшая общественная награда учреждена благотворительным фондом «Гордость Отечества» для поощрения граждан России, которые внесли выдающийся вклад в дело ее процветания и прогрессивного развития.

Салахутдинова Э.Р., Хисамова А.М.

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В данной статье дана характеристика понятия основных средств и рассмотрены их виды. В особенности, авторы уделили внимание учёту основных средств, в частности, синтетическому и аналитическому. Также выявлены пути совершенствования эффективности использования основных средств.

Основные средства - это часть имущества, используемая организацией в течение длительного времени (более 12 месяцев) при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг), а также в управленческих целях.

К основным средствам предприятия относятся следующие их виды:

- здания;
- сооружения;
- рабочие и силовые машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы и устройства;
- вычислительная техника;
- транспортные средства;
- инструмент;
- производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;
- продуктивный и племенной скот;
- многолетние насаждения и прочие основные фонды[5].

Актив принимается к бухгалтерскому учету, в качестве основных средств при одновременном выполнении следующих условий:

- объект предназначен для использования в течение длительного времени (более 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев);
- организацией не предполагается последующая перепродажа данного объекта;
- объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем [4].

Для синтетического учета основных средств используются балансовые счета: 01 «Основные средства», 03 «Доходные вложения в материальные ценности», 02 «Амортизация основных средств», 91 «Прочие доходы и расходы», а при необходимости и забалансовые: 001 «Арендованные основные средства», 011 «Основные средства, сданные в аренду», 010 «Износ основных средств», в том числе субсчета «Износ жилищного фонда», «Износ объектов внешнего благоустройства» и др.

Аналитический учет представляет собой пообъектный учет основных средств и ведется в инвентарных карточках по форме № ОС-6. Карточка открывается на каждый инвентарный объект или на группу однотипных объектов, которым присваивается инвентарный номер[3].

Записи на счетах бухгалтерского учета операций поступления основных средств

| Содержание хозяйственной операции | Дебет | Кредит |
|---|---------|---------|
| 1. Приобретение основных средств производственного назначения от поставщиков: | | |
| 1.1.Основные средства по первоначальной стоимости приняты к бухгалтерскому учету в качестве вложений во внеоборотные активы | 08 | 60 (76) |
| 1.2.Перечислены денежные средства поставщикам основных средств | 60 (76) | 51 |
| 1.3.На сумму начисленного НДС по закупленным основным средствам | 19 | 60 (76) |
| 1.4.Оприходованы (переданы в эксплуатацию) основные средства | 01 | 08 |
| 2. Поступление основных средств в качестве вклада в уставный капитал | | |
| 2.1. Определен размер взносов в уставный капитал после государственной регистрации | 75 | 80 |
| 2.2.Оприходованы основные средства, внесенные учредителями в счет их вкладов в уставный капитал | 08 | 75 |
| 2.3.Переданы основные средства в эксплуатацию | 01 | 08 |
| 3. Иные операции поступления основных средств | | |
| 3.1.Оприходованы неучтенные основные средства, выявленные при инвентаризации | 01 | 91 |
| 3.2.Оприходованы полученные объекты основных средств унитарной организацией при ее создании и наделении имуществом | 08 | 75 |

Поступление основных средств есть не что иное, как ввод в эксплуатацию и оприходование вновь полученных объектов основных средств. Поступают они в организацию в результате: (завершения строительно-монтажных работ, приобретения за

плату, безвозмездного поступления, поступления в качестве вклада в уставный капитал, выявления неоприходованных (неучтенных) объектов основных средств по результатам инвентаризации и др.) [6].

Для повышения эффективности использования основных средств, требуется разработка и реализация целевых программ по интенсификации и развитию производства. Имеющаяся на большинстве производственных предприятий техника, оборудование и другие фонды по всем основным параметрам очень низкого качества и уже давно нуждаются в модернизации.

Важным условием повышения экономической эффективности использования основных средств является совершенствование их структуры. Структура основных средств производственных предприятий определяется экономическими и природными условиями, специализацией, а также общим уровнем развития материально - технической базы. Соблюдение определенных пропорций между элементами основных фондов, обусловленных их ролью в производстве - одно из основных условий эффективного функционирования предприятия.

Для повышения эффективности использования основных фондов и уменьшения степени их износа предприятие может использовать такие пути:

- увеличение сменности работы оборудования;
- увеличение степени использования мощности оборудования;
- сокращение внутрисменных простоев;
- повышение квалификации пользователей;
- повышение уровня организации ухода за фондами;
- своевременное проведение капитального ремонта, а также планово-предупредительных мероприятий;

Библиографический список

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]: федеральный закон от 6 декабря 2011г. №402-ФЗ // Собрание законодательств Российской Федерации – 2012. –№10. –Ч.1. – Ст.204.
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации от 29 июля 1998г. №34н [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 25.11.1995: (ред. 21.07.2014) (с изм. и доп., вступающими в силу с 24.12.2010г.) //СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Астахов, В. П. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие изд. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2013. - 397 с.
- 4.Бабенко, И.В., Тиньков, С.А. Управление оборотными активами: логистический подход: Монография - М.: ИНФРА-М, 2012. - 168 с.
5. Красова, О.С., Сергеева Т.Ю. Основные средства организации М.: МФПА, 2012. - 160 с.
- 6.Лытнева,Н.А., Малявкина, Л. И., Федорова, Т. В. Бухгалтерский учет: Учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 512 с.

Селезнёв И.С.

Научный руководитель: канд. социол. наук, доцент Ключева Т.В.

Ульяновский государственный технический университет

ПОНИМАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ СТУДЕНТАМИ ВУЗА

Статья посвящена пониманию инновационного пути развития студентами вуза как части инновационной культуры российского студенчества. Автор делится результатами собственного социологического исследования, проведённого в 2014 г.

Последние достижения в сфере технологий создали единый глобальный рынок труда и капитала. На наших глазах происходит становление «информационного общества» и «экономики знаний», вступает в силу постиндустриальный уклад. Эксперты считают, что будущее принадлежит тем, кто готов внедрять инновации и создавать новые продукты, услуги и бизнес-модели. Именно инноваторы как группа или даже общественный класс становятся ключевым фактором благосостояния того или иного общества и обеспечивают конкурентоспособность государств и корпораций на мировой арене.

Механизмы производства самих инноваторов очень слабо изучены в России, не смотря на декларативно высокий приоритет инновационного развития в стране. Институтом, отвечающим за производство инноваторов в инновационных системах развитых стран является система образования, а ключевым его сегментом – высшее образование или вуз.

Вуз, по мнению исследователя инновационных систем Генри Ицковица, автора концепции «Тройной спирали инноваций» [1] является ведущей силой инновационных систем в постиндустриальном обществе, в экономике знаний. Двумя другими элементами «тройной спирали» являются бизнес и государство, но именно вуз является местом постоянно пополняемым важнейшим ресурсом человеческого капитала – студентами.

Невозможно приступить к производству инноваторов без исследований инновационной культуры студентов и их понимания инновационного развития страны в частности. Целью нашего исследования было выяснить понимание студентами типового регионального вуза инновационного развития России. Проведённый в УлГТУ социологический опрос студентов показал следующие результаты.

Более половины респондентов – 65% указали на высокую степень важности инноваций для России, средний балл важности инноваций составил 7,96 баллов из 10 максимальных. Дать своё определение инновациям смогли 67% студентов, это на 12% больше, чем среднестатистический житель России. На вопрос о главной роли в инновационном развитии, большинство – 43% ответило, что вуз должен быть ведущим в инновационном процессе, 31% считает, что бизнес, а государство получило наименьшее число сторонников – 26%.

На реальное положение дел в инновационном развитии страны студенты смотрят критически, средний балл – 4,96 из максимальных 10. На хорошо и отлично состояние дел оценили всего 4%, среднюю и низкую оценку дали 52% и 44% соответственно. Респонденты также оценили качество работы российских вузов, бизнеса и государства в сфере инноваций. Вузы и бизнес получили одинаковые оценки – средний

балл 3,4 из 5, почти половина студентов оценили их работу выше тройки, на тройку – не более 39%, «неуды» вузам и бизнесу поставило не более 16%.

Работа государства в области инноваций была оценена студенчеством намного ниже – 42% дали удовлетворительную оценку, 36% – поставили ниже тройки, а на отлично государство оценили только 21% респондентов. Средняя оценка государства составила всего 2,77 балла. На вопрос месте России в мировой экономике, 44% студентов УлГТУ ответили, что желают, чтобы она занимала место лидера, инициатора глобальных инноваций, 35% считают, что Россия должна быть индустриальной базой, производителем инновационных продуктов, а 21% высказались за то, чтобы Россия была энергетической базой для стран-производителей и только лишь потребляла инновационные продукты.

Таким образом, можно сделать вывод, что студенты УлГТУ осознают высокую важность инноваций для страны, но их понимание инновационного развития расходится с традиционным для России патерналистским подходом, возлагающим все надежды и всю ответственность за выбор целей, задач и методов развития на государство.

На первый план современные студенты выдвигают университеты и бизнес, что полностью соответствует уже общепризнанной модели инновационного развития исследователя Генри Ицковица - «Тройной спирали инноваций». Государству остаётся роль посредника и «стимулятора» инновационного процесса.

Осознавая большую важность инноваций для страны, студенты очень критически относятся к государству, признавая именно его вину в разрыве между необходимым и действительным состоянием инновационного развития в России. Этот факт, может стать угрозой государству в критические периоды, поэтому требует более пристального внимания.

Кроме того, государственную стратегию развития России в качестве лидера экономического развития фактически поддерживают менее половины студентов, что может быть тревожным сигналом, констатирующим понижение шансов страны на это самое лидерство.

Библиографический список

1. Ицковиц, Генри. Тройная спираль. / Генри Ицковиц ; пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. - Томск, 2010. -238 с.

***Семенова И.Ю., ст. преподаватель, Брусова И.А., ст. преподаватель
ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»***

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ АЛИМЕНТИРОВАНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье предпринята попытка обозначить актуальные проблемы применения законодательства об алиментировании, используя правоприменительную практику Чувашской Республики.

В современных условиях правоприменительная практика свидетельствует о том, что нарушения алиментных прав касаются всех возможных лиц и возникают на всех этапах реализации. Субъектами нарушений являются как родители (иные законные

представители несовершеннолетних), супруги (бывшие супруги), другие члены семьи, так и государственные органы и т.п.

Реализация алиментирования возложена законодательством, в частности, на родителей и других законных представителей. Несоблюдение прав детей родителями, не выплачивающими алименты, имеет тенденцию к росту. Нередко законные представители несовершеннолетних несвоевременно обращаются за содействием в реализации права детей на алименты. Это объясняется сложностью и длительностью процедуры их взыскания, отсутствием правовой грамотности законных представителей, а также распространенным заблуждением, что взыскание алиментов - это их личное дело. Н.А. Гуляева приводит случаи, когда родитель вместо взыскания алиментов в пользу ребенка заключает с должником своеобразную сделку на компенсацию алиментных выплат в форме отказа от свиданий с ребенком или соблюдения иных условий. Это нарушает права несовершеннолетнего [2; 4].

При отсутствии заработка у должника или невозможности установления размера его доходов законодательство позволяет взыскивать алименты в твердой денежной сумме (ст. 83 СК РФ)[1]. После вынесения решения суда и вступления в законную силу судебного постановления действующее законодательство предусматривает выдачу исполнительного листа по заявлению взыскателя. Следует отметить, что в судах отсутствует четкая единая практика направления исполнительных листов по взысканию алиментов в службу судебных приставов. В силу различных причин не все взыскатели своевременно получают в судах исполнительные листы и передают их для возбуждения исполнительного производства в службу судебных приставов. Поэтому часть исполнительных листов остается неполученной в судах, а часть - ненаправленной на взыскание. Важность материального обеспечения ребенка требует немедленного исполнения решения суда об алиментных выплатах. Но из-за несовершенства законодательства это растягивается на длительное время [3; 332].

В решениях по искам о лишении родительских прав суды, как правило, определяют взыскателями алиментов истцов. В случае если родители изменили поведение, образ жизни и (или) отношение к воспитанию ребенка, они (один из родителей) могут быть восстановлены в родительских правах. Восстановление в родительских правах осуществляется в судебном порядке по заявлению родителя, лишенного родительских прав. Однако, как показывает анализ судебной практики Мариинско-Посадского районного суда Чувашской Республики, за период с 2010 года по 2014 год заявления от граждан о восстановлении их в родительских правах судом ни разу не рассматривались [5].

Истцами в таких категориях дел в большинстве случаев являются органы опеки и попечительства. Решения судов выносятся с формулировкой о взыскании алиментов «в пользу органа опеки и попечительства». В соответствии с этим в исполнительном производстве указываются реквизиты конкретного органа опеки и попечительства для перечисления денег. Однако эти органы могут являться законными представителями несовершеннолетних и взыскателями алиментов непродолжительное время. Они должны в течение месяца принять меры по жизнеустройству ребенка, оставшегося без попечения родителей. На практике, в течение указанного периода им не всегда удается получить заверенный текст решения суда о лишении родительских прав, а за получением исполнительного листа в суды они, как правило, часто вообще не обращаются. В процессе жизнеустройства ребенка происходит смена законного представителя, что влечет смену взыскателя и необходимость отзыва исполнительного листа из службы судебных приставов.

Но в подобных случаях суды выносят не всегда обоснованные решения. Так, к примеру, Решением Шумерлинского районного суда Чувашской Республики удовлетворены иски о взыскании алиментов Управления образования администрации МО «Сурский район» Ульяновской области о лишении жительницы Порецкого района Осиповой А.К. (персональные данные в интересах несовершеннолетнего изменены) родительских прав и взыскании с нее алиментов. Данное решение суда принято вопреки заключению прокурора, который просил суд отказать в удовлетворении исковых требований, т.к. в данном случае отсутствовали достаточные основания для применения такой крайней меры, как лишение родительских прав [6]. Не согласившись с решением суда, прокурором в судебную коллегия по гражданским делам Верховного Суда Чувашской Республики внесено апелляционное представление об отмене решения Шумерлинского районного суда ввиду недоказанности приведенных в решении суда первой инстанции обстоятельств, имеющих значение для дела и несоответствия изложенных в решении выводов суда, обстоятельствам дела.

Из материалов дела следует, что субъектами профилактики социального сиротства какая-либо работа с матерью ребенка не проводилась. Меры, направленные на укрепление семейных отношений между родителями и детьми не принимались. При этом органом опеки и попечительства направлен иск в суд о лишении родительских прав.

В соответствии с п.13 Постановления Пленума Верховного Суда РФ №10 от 27.05.1998 «О применении судами законодательства при разрешении споров, связанных с воспитанием детей» лишение родительских прав является исключительной мерой семейно-правовой ответственности родителей несовершеннолетних детей [4]. Вывод суда первой инстанции о том, что лишение родительских прав ответчицы будет отвечать интересам ребенка, не соответствовал действительности, поскольку такое решение суда лишь разрушало семейные связи ребенка и матери, которые существуют на сегодняшний день. На основании изложенных в апелляционном представлении доводов прокурора апелляционным определением Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Чувашской Республики решение Шумерлинского районного суда отменено, в удовлетворении иска Управления образования администрации МО «Сурский район» Ульяновской области о лишении родительских прав и взыскании алиментов обоснованно отказано. Требования прокурора удовлетворены в полном объеме.

Ключевая роль в исполнении судебных постановлений о взыскании алиментов отведена законодателем Федеральной службе судебных приставов, в работе которой систематически выявляются такие недостатки: несоблюдение установленных законодательством сроков совершения исполнительных действий по взысканию алиментов; формализм при ведении исполнительных производств; потеря исполнительных документов; окончание исполнительных производств при наличии задолженности по выплата алиментов; неиспользование предоставленных законом полномочий по обеспечению принудительного исполнения должниками актов о взыскании алиментов, в том числе предупреждение об уголовной ответственности, розыск, привод, наложение административного взыскания, ограничение на выезд за границу и другие; непринятие мер по установлению размера доходов для исчисления алиментов, имущества должника для взыскания задолженности, ее индексации; отсутствие проверок правильности начисления бухгалтерией организации работодателя должником удержаний в счет алиментов и задолженности, должного контроля за своевременностью и полнотой перечислений; неправомерный отказ в возбуждении уголовного дела в отношении должника за злостное уклонение от уплаты алиментов по формальному составу;

отсутствие ответов на устные и письменные обращения взыскателей, включая повторные, или их формальный характер и др.

Библиографический список:

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 г. № 223-ФЗ (в ред. от 04.11.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015) // СЗ РФ. - 1996. - № 1. - Ст. 16; 2014. - № 45. - Ст. 6143.
2. Гуляева Н.А. Проблемы правового регулирования алиментных отношений между членами семьи, не являющимися супругами, родителями и детьми // Семейное и жилищное право. - 2014. - № 3. - С. 4.
3. Железный М.В. Гражданско-правовые аспекты защиты имущественных интересов несовершеннолетних в Российской Федерации // Бизнес в законе. - 2013. - № 1. - С. 322.
4. О применении судами законодательства при разрешении споров, связанных с воспитанием детей: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.05.1998 г. № 10 (в ред. от 06.02.2007) // Бюллетень Верховного Суда РФ. - 1998. - № 7; 2007. - № 5.
5. Петрова Е.В. Лишение родительских прав [Электронный ресурс] // Мариинско-Посадский районный суд <<http://mariinsko-posadsky.chv.sudrf.ru/modules.php?name=press>> (19.01. 2015).
6. Прокуратурой Поречского района приняты меры по восстановлению нарушенных прав ребенка [Электронный ресурс] // Генеральная прокуратура Российской Федерации. <<http://www.genproc.gov.ru/smi/news/regionalnews/news-129401/>> (20.02.2015).

*Смаилов Т.Х. канд. тех. наук, профессор, Аяганова М.П. ст. преподаватель
Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В статье раскрывается успех развития автомобилестроения в РК. На основе анализа данной отрасли и состояния дорожной магистрали в зарубежных странах, дается возможность дальнейшего развития автомобилестроения легковых и грузовых автомобилей в РК.

Целый ряд промышленных отраслей создается в Казахстане с нуля.

Среди них, прежде всего автомобильное производство. Это очень науко- капиталоемкая отрасль, которая дает обширный мультипликативный эффект. Заключается он в том, что одно новое рабочее место в автомобилестроении создает до пяти вакансий в смежных отраслях. И этот прорыв в индустриально-инновационное развитие Казахстана и вхождение высокотехнологических мер обеспечил Глава государства [1].

Сегодня в мировой экономике автомобилестроение можно назвать одним из главных драйверов роста. Здесь занято 90 млн. человек, т.е. 5% всей мировой силы. Доля автомобилестроения в ВВП ведущих стран достигает до 10% Успешное развитие казахстанского отечественного автопрома служит одним из ярких примеров реализации Государственной Программы по форсированному индустриально-инновационному развитию страны. А вступление Казахстана в Таможенный союз открыло нам потребительский рынок в 170 млн. человек. Производство легковых авто-

мобилей в РК увеличилось с 2008 года в 6 раз, и на 2014 год остаются большие резервы внутреннего роста [2].

Развитие Казахстанского автопрома благоприятствуют и глобальные тренды. Мировое автомобильное производство ускоренно переходит в развивающиеся страны. На рынке Таможенного союза есть положительный фактор, который заключается в том, что на уровне его стран-участниц есть договоренность о четкой координации действий и недопущении выпуска параллельных автомобильных брендов.

В Казахстане основными производителями легковых автомобилей являются два крупных предприятий – АО «Агромаш-Холдинг» в Костанаве и АО «АЗИЯ Авто» в Усть-Каменогорске.

В 2014 году выпуск легковых автомобилей составляют около 94% от всей производимой в Казахстане техники, а в планах на 2017 год – довести ежегодный общий объем казахстанского производства до 300 тыс. единиц легковых автомобилей.

Одним из примеров для Казахстана послужила Южная Корея, которая начала с простой сборки и постепенно перешла к повышению локализации производства. Теперь эта страна входит в число мировых автопроизводителей – лидеров рынка. В 60-х годах прошлого века правительство Южной Кореи закрыло рынок для готовых автомобилей иностранного производства, тем самым создав благоприятные условия для развития собственной автоиндустрии. При этом государство сделало упор на технологический трансфер и тесное сотрудничество с ведущими автопроизводителями мира. Сейчас Южная Корея сама является крупнейшим поставщиком высоких технологий, и Казахстан успешно их перенимает.

Показательным примером положительного влияния сотрудничества в рамках Таможенного союза на автомобильную отрасль Казахстана служит успех АО «Азия Авто» сборочного завода автомобилей в г. Усть-Каменогорск.

В день машиностроителя в 2014 году с конвейера казахстанского сборочного предприятия «Азия Авто» сошел 100-тысячный автомобиль.

В 2013 году компанией произведено продукции на 100 млрд. тенге. За 8 месяцев 2014 года автосборочный завод уже перечислил 15 млрд. тенге налогов в бюджет государства.

Сегодня можно уверенно говорить о том, что машиностроительный кластер РК доказал свою жизнеспособность. А ведь 11 лет назад мало, кто верил, что у автомобилестроения в нашей стране есть будущее.

Основными факторами роста автомобильного рынка в 2013 году стали Таможенный союз и государственная политика Казахстана по поддержке местных производителей. От второй пятилетки индустриализации, которая началась с 2015 года, Казахстан ждет окончания строительства автозавода полного цикла и выхода на проектную мощность автозавода полного цикла и технопарка по производству автокомплектов.

Определенный интерес представляет пример, показывающий развитие машиностроительного производства Казахстана – это успех казахстанской компании Hyundai Commercial Vehicle Manufacturing, которая производит малометражные грузовики марки Hyundai. Изначально, в 2011 году, экспорт компании составил всего 4 автомобиля, которые купила Беларусь, но уже в 2013 году было экспортировано 460 машин. В планах компании на 2014 год - довести до 510 автомобилей. Сейчас компания выходит на российский рынок, начиная реализацию с сибирского региона РФ от Урала до Владивостока. В 2013 году компания экспортировала грузовики на сумму 10,5 млн. долларов, при этом экспорт составляет 70%, а доля Таможенного союза в экспорте компаний – 90%.

Амбициозная цель предприятия заключается в доведении производства комплектующих в Казахстане до 50% уже к 2017 году. Это значительно повысит валовую добавленную стоимость (ВДС) предприятия и рентабельность работы.

Известно, что 94% всех навалочных и насыпных грузов могут транспортироваться на автомобилях большой грузоподъемности, что это делается сейчас. Увеличение грузоподъемности самосвалов, назначенных для перевозки этих грузов, с 3,5-4,5 т до 12-15 т позволит в 2-3 раза сократить число водителей и снизить себестоимость перевозок почти вдвое. Переход к применению на массовых видах перевозок автомобилей и автопоездов большой грузоподъемности наряду с прочим позволяет выполнять равные объемы перевозки с меньшим числом водителей. В конечном счете, это приводит к повышению как народнохозяйственной, так и отраслевой эффективности автомобильного транспорта. Приведение в соответствие структуры парка со структурой перевозок позволит экономить по стране в целом 125 млн. тенге в год и высвободить около 50 тыс. водителей.

Анализ структуры производства грузовых автомобилей в развитых капиталистических странах позволяет констатировать тенденцию увеличения относительного количества, с одной стороны, автомобилей малой грузоподъемности, с другой – автомобилей большой грузоподъемности. Относительное же количество автомобилей средней грузоподъемности неуклонно уменьшается.

На основании вышеизложенного в Казахстане с 2007 года выпускаются автомобили большой грузоподъемности.

АО «Камаз-Инжиниринг» одно из первых крупных и успешных совместных казахстанско-российских проектов в области производства большегрузной автомобильной техники. Это предприятие создано в июне 2005 года, а уже в августе сошел с конвейера первый серийный автомобиль марки «КАМАЗ». За восемь лет было собрано несколько тысяч большегрузных автомобилей.

АО «Камаз-Инжиниринг» стартовал с трех моделей автомобилей «КАМАЗ». В 2007 году предприятие оказалось на пике производственных возможностей и даже увеличило запланированную годовую мощность с 1500 единиц при работе в две смены выпустив более 2 тысяч автомобилей. Этому способствовал строительный бум в стране и на «КАМАЗ» был большой спрос, что не могли обеспечивать потребители.

АО намерено увеличить процент казахстанского содержания в конечной продукции за счет локализации некоторых производственных процессов. В частности в АО намерены самостоятельно обрабатывать листовую металл для изготовления кузовов. Для этого необходимо несколько видов станков для резки и гибки листовой стали. Ресиверы (элементы тормозной системы автомобилей «КАМАЗ») поставляет кокшетауское АО «Тыныс».

Сервисное обслуживание автомобилей «КАМАЗ» в Казахстане развито очень хорошо. Запасные части поставляются системно. И наконец, гарантии производителя. А когда заказчик остается доволен выбором, он остается постоянным клиентом и это есть уже успех на рынке спроса. Можно сказать, насколько разнообразна модельная линейка, настолько же и широк рынок. Все отрасли народного хозяйства используют «КАМАЗы» казахстанского содержания. Завод вполне может конкурировать с производителями грузовых автомобилей. В перспективе прочнее укрепиться на казахстанском рынке. Более четко понимать перспективы развития на 3-5 лет вперед. Для этого нужны долгосрочные контакты.

Протяженность и состояние дорожной сети относятся к числу факторов, оказывающих большое влияние на топливную экономичность перевозок. Так, недостаток

дорог и неоптимальная планировка дорожной сети ведут к существенному увеличению пробега автомобилей и, естественно, к перерасходу топлива. С другой стороны, несоответствие параметров дорог интенсивности движения и плохое состояние дорожного покрытия становятся причиной значительного снижения скорости и большой неравномерности режима движения автомобилей, что также увеличивает расход топлива и срока службы автомобиля.

Если принять расход топлива на дорогах с асфальтобетонным покрытием в равнинной местности за 100%, то на такой же дороге в пересеченной местности расход возрастает на 30%. Примером могут служить дороги Казахстана. На дорогах с гравийным покрытием топлива расходуется больше в среднем на 20% и на грунтовых дорогах – 30-60%.

В настоящее время Казахстан строит дороги с усовершенствованными покрытиями. Большое значение при этом придается развитию сети дорог с капитальными покрытиями – асфальто- и цементобетонными. Среди специалистов в области дорожного строительства не существует единого мнения по поводу того, какой из этих типов покрытия является более эффективным. Устройство покрытий из асфальтобетона обходится дешевле приблизительно на 25-30%, более дешевым оказывается и их содержание, так в США на содержание 1 км дороги с таким покрытием расходуется в среднем на 20% меньше. Однако срок службы цементобетонных покрытий в три раза больше, чем асфальтобетонных. Кроме того, покрытие из цементобетона выдерживает значительно больше осевые нагрузки, обеспечивает лучшее сцепление колеса с дорогой в мокрую погоду и т.д.

Таким образом, комплексное решение вопроса – развитие автомобилестроения и развитие сети дорог с цементобетонным покрытием дают колоссальный экономический эффект для РК.

Библиографический список

1. Н.А. Назарбаев «Казахстан-2030» Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев.
2. Н.А. Назарбаев «Нурлы жол – Путь в будущее».

*Смаилов Т.Х. канд. тех. наук, профессор, Аяганова М.П. ст. преподаватель
Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В статье показано развитие железнодорожного транспорта, соединяющий Республику Казахстан с зарубежными странами. Показано строительство терминалов на транспорте, способствующие сокращению времени на переработку перевозимого груза и увеличению их пропускной способности

Транспортный поток с востока на запад и наоборот исторически пролегали по территории Казахстана и их интенсивность на сегодняшний день не спадает. Задача Казахстана заключается в обеспечении конкурентоспособности отечественного

транспортно-коммуникационного комплекса на мировом рынке и увеличении торговых потоков через нашу территорию.

Вопрос о развитии транспортной инфраструктуры Президентом поднимался еще в послании народу Казахстана в 2005 году «Казахстан-2030».

Согласно этому посланию уже в 2007 году между Казахстаном, Туркменистаном и Ираном были подписаны Декларация глав государств и Межправительственное соглашение, которыми представлено строительство железной дороги Узень (Казахстан) – Берекет – Этрек (Туркменистан) - Горган (Иран) общей протяженностью 934,5 км. Этими документами впервые воплотились в практику приоритетные задачи поставленные посланием «Казахстан-2030» по развитию транспортной инфраструктуры в Республике Казахстан [1].

Прогнозы к 2020 году объем перевозок по новому железнодорожному маршруту Казахстан-Туркменистан-Иран составит 15 млн. тонн в год.

Железная дорога Казахстан-Туркменистан-Иран позволит соединить страны, находящиеся на севере, и востоке Евразии с южной частью континента наиболее коротким и экономически выгодным маршрутом.

Отрадно отметить, что Президент Казахстана Н.А. Назарбаев на 10-м саммите форума «Азия-Европа» (АСЕМ) в Итальянской Республике 17.10.14 подчеркнул, что одним из ключевых условий развития всего региона является укрепление транспортно-транзитной инфраструктуры, в частности возрождение Великого Шелкового пути, который обеспечит Европе кратчайший и безопасный путь в Азию.

Для этой цели Казахстаном реализован крупнейший проект транспортной сферы, который стартовал 3 августа 2009 года в селе Жетыген Илийского района Алматинской области. Этот новый транспортный коридор Жетыген-Каргос международного значения, который уже метко окрестили стальным участком Великого Шелкового пути сдан в эксплуатацию в 2011 году.

Новое направление китайско-казахстанского транспортного коридора будет способствовать развитию и расширению экономических связей Китая и государств Юго-восточной Азии с Казахстаном, странами Центральной Азии и Европейского континента. Прогнозируется, что годовой грузооборот этого стального участка Великого шелкового пути уже в 2012 году составил 5,5 млн. тонн, в 2015 году - 10,5 млн. тонн, и в 2020 году – 25,0 млн. тонн.

В августе 2014 года Президентом РК Н.Назарбаевым дан старт началу эксплуатации железных дорог Жезказган-Бейнеу и Аркалык-Шубарколь. Эти линии железных дорог дадут новый импульс развитию прилегающих территорий. Непосредственный эффект ощутят жители и предприятия Карагандинской, Мангыстауской, Актюбинской, Кызылординской и Костанайской областей. От сокращения расстояний и сроков доставки аграрной и промышленной продукции выиграет весь Казахстан.

Надо заметить, что ввод новых участков завершает формирование целостной структуры магистральной железной дороги. На момент образования независимости Казахстана (1991 г.), сеть железных дорог была развита преимущественно в меридиальном направлении, отсутствовали удобные коммуникации между отдельными регионами, единая система управления и эксплуатации железнодорожного транспорта.

Значимость введенных в эксплуатацию железных дорог трудно переоценить. Они оптимизируют маршруты грузопотоков в направлениях север-юг и восток-запад более чем на 1000 км [1].

Немаловажно и то, что сдача в строй новых железных дорог резко повышает транзитный потенциал трансказахстанских транспортных коридоров, проходящих из

Азии в направлении в Россию и далее в Европу, через Каспий в направлении Азербайджана, Грузии, Турции и Южной Европы, и через Туркменистан в направлении стран Персидского залива. А на востоке - в порт Ляньюньган на Тихом океане, о чем есть согласие с КНР.

В Послании Президента народу Казахстана «Казахстанский путь-2050». Единая цель, единые интересы, единое будущее дается поручение о необходимости развивать сектор логистических услуг [2].

С этой целью создается объединенная транспортная логистическая компания (ОТЛК) которая создана ОАО «РЖД» совместно с железными дорогами Белоруссии и Казахстана.

ОТЛК в своей целевой бизнес-модели - железнодорожный оператор, объединяющий инфраструктурные активы по перевозке трех стран и предоставляющие услуги железнодорожной перевозки контейнеров и крытых вагонов, а также услуги экспедирования на внешних транспортных потоках (импорт и транзит через пространство ЕЭП). Управление парком вагонов вновь объединенной компании в странах ЕЭП должно строиться на основе движения наилучших экономических и технологических показателей, что позволит минимизировать оборот вагонов и увеличить скорости доставки грузов. Создание Единого экономического пространства позволило вплотную подойти к решению вопроса евразийского транзита.

Как участнику ОТЛК Казахстану необходимым условием является наличие мощного транзитно-транспортного потенциала. Согласно Указу Президента Казахстана «Об утверждении Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2020 года», одной из основных задач является формирование полноценной национальной транспортно-коммуникационной инфраструктуры, обеспечивающей потребности экономики в транспортных услугах и интеграции страны с региональной и мировой экономической системой.

Высокий рейтинг развития логистических систем в мире принадлежат таким странам, как Сингапур, Германия, Япония, которые являются настоящими асами в выстраивании цепочки поставок контейнерных грузов. Российская школа логистики также накопила большой научный потенциал, но пока результаты исследований научных школ логистики на постсоветском пространстве лишь в малой степени решаются на практике.

В связи с этим определенный интерес представляет высокая динамика развития Актюбинского терминала. В Актюбе действует крупный транспортно-логистический комплекс – универсальный объект, позволяющий на уровне европейских стандартов осуществлять приемку, хранение, обработку и отгрузку большого потока грузов на разные стороны страны.

При разработке и реализации этого проекта в первую очередь учитывалась главная особенность – крупный логистический центр, созданный на основе национальных технологий, необходимый на территории, через которую проходит не только железнодорожная магистраль, но и международный транспортный коридор «Западная Европа - Западный Китай». Поэтому новый объект был включен в модель зоны его обслуживания. А построен он был в рамках карты индустриализации страны.

Центр включил три складских терминала класса «А» общей площадью 12,3 тыс. кв.м. на 20 с лишним тыс. паллетомест. Для обеспечения своевременной и точной сборки и отгрузки заказов применяется новейшее оборудование и подъемно-разгрузочная техника германского производства. В складах имеется возможность разместить как длинномерные, так и крупногабаритные грузы.

Одним из больших плюсов является также наличие собственного подъездного пути, протяженность которого равна 434 погонных метра. Автоматизированная система управления складами WMC Exceed Exceed позволяет работать в режиме реального времени, внедрена также система штрих-кодов для индентификации товара и управления им, запущена в действие радиотерминальная связь. Комплекс оперативных услуг весьма удобен и вполне устраивает заказчиков. Стоимость проекта составляет 27,4 млн. долларов.

Преимущество нового транспортно-логистического центра на западе республики огромно. Если раньше весь поток грузов из Европы и России шел сначала в Алматы и уже оттуда расходился по всей стране, то сегодня у многих ключевых казахстанских компаний появилась возможность хранить и отпускать свой товар через Актюбе. Отсюда он затем направляется в Атырау, Актау, Астану, Кызылорду. Здесь полностью управляют всеми операционными потоками: приемом грузов, хранением, отправкой. В основном это широкий спектр товаров народного потребления.

Число клиентов у транспортно-логистического центра в настоящее время значительно выросло, часть из них является крупными алматинскими компаниями. Для обеспечения высококачественного обслуживания, освоение новейшего оборудования и автоматической системой управления несколько десятков работников комплекса прошли специальное обучение в Москве.

Ведь операторами внедряемых программ выступают московские коллеги. Все операции выполняются четко, оперативно, без использования каких-либо бумажных носителей.

В заключении следует отметить, что в концепции вхождения Казахстана в число 30 самых развитых стран мира обозначены долгосрочные приоритеты предстоящей работы. Среди них это привлечение новых инвестиций для чего необходимо улучшить соответствующие условия. С этой целью направить 81 миллиардов тенге в 2015 на завершение строительства первого комплекса «сухого порта», инфраструктуры специальных экономических зон «Харгос-Восточные ворота» и «Национальный индустриальный парк» в Атырау и Таразе.

Библиографический список

1. Н.А. Назарбаев «Казахстан-2030» Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев.
2. Н.А. Назарбаев «Нурлы жол – Путь в будущее».

Смирнова О.С., Федорова И.И.

ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ*

**Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта № 15-12-34002 «Повышение результативности и эффективности деятельности органов местного самоуправления».*

В процессе развития российского общества важную роль призваны играть органы местного самоуправления, главная задача которых состоит в предоставлении качественных услуг населению. Эта задача требует от муниципальной власти эффективного управления ресурсами и процессами, относящимися к ее компетенции.

Эффективность деятельности органов местного самоуправления представляет собой уровень соответствия результатов деятельности по решению вопросов местного значения поставленным целям и задачам. Проведение оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления является неотъемлемой составляющей процесса управления, позволяющей получить информацию о результатах и проблемах управления.

В контексте местного самоуправления эффективность следует понимать как наиболее оптимальное удовлетворение потребностей граждан, проживающих на территории определенного муниципального образования. Эффективность органов местного самоуправления проявляется в уровне экономического обеспечения граждан, законодательной обоснованности принимаемых решений их разумности и справедливости.

Безусловно, власть должна быть эффективной. Однако само понятие «эффективности власти» многими воспринимается неоднозначно. Программы повышения эффективности властных структур чаще всего отождествляются россиянами исключительно с сокращением расходов, когда внимание обращается лишь на «знаменатель» эффективности – расходы на содержание власти и игнорируются «числитель» – результат работы органов управления [2, С. 98].

Вопрос об эффективности органов местного самоуправления актуален для всех регионов, в частности потому, что эффективность работы органов местного самоуправления – основа формирования инвестиционного климата в муниципальном образовании [1, С. 9]. Это происходит потому, что значительная часть вопросов создания благоприятного инвестиционного климата решается на муниципальном уровне, и соответственно эффективность усилий местной администрации может иметь решающее значение при выборе инвесторами места размещения своих производств и реализации иных прямых инвестиций.

Оценка органов местного самоуправления стала необходимой и обоснованной после Указа Президента в июле 2008 года. В механизме оценки участвуют все три уровня власти: федеральный, региональный и местный. В задачу федерации входит определение показателей и методики, по которым проводится оценка эффективности органов местного самоуправления. На местном уровне проводится сбор и подготовка статистической информации, необходимой для проведения оценки эффективности. Результатом работы местных органов является доклад главы муниципального образования о достигнутых значениях показателей. На региональном уровне производится обработка и анализ данных, представленных в докладах глав. Результатом работы региональных властей должен быть сводный доклад об итогах оценки эффективности органов местного самоуправления [3, С. 111].

Данный обзор Указа, сделанный Зайцевым А.В., наиболее ясно отражает суть документа и дает понять определенные нюансы. Следует отметить, что сама структура механизма оценки эффективности должна основываться на тесном взаимодействии управляющих структур и максимально достоверных данных. В сложившихся условиях осуществление данного процесса возможно не в полной мере, потому как межмуниципальное и межуровневое управление функционирует не на должном уровне.

В заключении следует отметить, что эффективность органов местного самоуправления зависит не только от управляющих структур, но и от местного населения, проявляющего инициативу. Местное управление будет восприниматься адекватно только тогда, когда будут учтены объективные потребности населения. Реализация программ по социально-экономическому развитию местности имеет значимость и приобретает масштабность при осуществлении диффузии интересов власти и народа, на который направлено воздействие и от которого исходит инициатива, подлинная заинтересованность в улучшении условий своей жизни в частности и территории в целом. Эффективность органов местного самоуправления должна иметь практическую сторону и теоретическую базу, обеспечивающую слаженное взаимодействие субъекта и объекта местного самоуправления.

Библиографический список:

1. Абрамов А.П. Эффективность работы органов местного самоуправления – основа формирования инвестиционного климата в муниципальном образовании // Вестник ТГПУ. - №2 (127). - 2012. - С. 9-13.
2. Бардакова С.М, Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления. Известия Иркутской государственной экономической академии. - №3. - 2011. - С. 97-100.
3. Зайцев А.В. О совершенствовании механизма эффективности органов местного самоуправления (на примере Архангельской области) Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. - №2. - 2011. - С. 111-115.

Сысоева Л.И.

Сибирский институт управления - филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В АНТИМОНОПОЛЬНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

В статье ставится задача рассмотреть интеллектуальную собственность как показатель структуры рынка в современном инновационном обществе. В результате анализа автор впервые доказывает, что фирмы не только упрощают инновационный процесс, но также развивают рыночную власть, которая дает большие выгоды новаторам для получения достаточной прибыли, чтобы оправдать риски, связанные с инвестированием в научно-исследовательские и развивающие программы.

К сожалению, многие экономисты застряли в широко распространенных и, в значительной степени, не относящихся к делу, обсуждениях, полувековой давности, о том, какая форма структуры рынка способствует инновациям. Рассмотрим интеллектуальную собственность, особенно патенты. Патенты могут использоваться, чтобы исключить конкурентов и произвести прибыль, даже если фирма имеет низкую долю на рынке. Патенты работают посредством рыночных технологий, доминирование на рынке технологий не обязательно может привести к исключению из товарного рынка.

Более того, хорошо известно, что патенты на практике работают не так, как в теории. Редко, если вообще случается, патенты действительно дают абсолютную воз-

возможность присвоения, хотя, нужно сказать, они дают значительную защиту в определенных случаях, таких как новый химический продукт и достаточно простое механическое изобретение. Это частая причина того, что конкуренты могут «изобретать около» многих патентов по скромной цене. Часто патенты дают невысокую защиту из-за юридических и финансовых требований к защите их подлинности, или доказательства того, что их нарушения значительны, они ограничены, так как прецедент является значимым там, где инновации дорогие.

Изобретатель базовой технологии может не только стремиться запатентовать изобретение, но и дополнительно запатентовать новые особенности производственных процессов и, возможно, конструкций. Способ, которым патентный юристконсульт излагает требования в патентной заявке, тоже имеет значение. Конечно, чем более фундаментально изобретение, тем больше вероятности того, что будет предоставлен патент с широкой формулой изобретения, имеющий юридическую силу во всем мире.

Патент — это только паспорт для очередного путешествия по пути к принудительному исполнению и возможных лицензионных сборов. Лучшие патенты имеют широкую сферу действия, уже защищены в суде и покрывают технологии, необходимые для производства и продажи продукции высокого спроса. В некоторых отраслях, особенно там, где в процесс внедрены инновации, коммерческая тайна — это жизнеспособная альтернатива патентам. Защита коммерческой тайны возможна, однако, только если фирма может представить свою продукцию публике, сохраняя основную технологию производства. Обычно только химические формулы и производственно-коммерческие процессы могут быть защищены после того как их продукция была выпущена для общественности.

Степень, до которой знания об изобретении недостаточно описаны или являются простыми для кодифицирования, влияет на легкость подделки и, следовательно, на возможность присвоения. Недостаточно описанные знания, по определению, трудны для формулирования. Следовательно, это сложно передать другим, пока тот, кто владеет, ноу-хау не продемонстрирует инновации. Также сложно защитить недостаточно описанные знания с помощью закона об интеллектуальной собственности. Кодифицированные знания легче передавать и получать, но они более подвержены промышленному шпионажу. С другой стороны, кодифицированные знания часто проще защитить, используя инструменты закона об интеллектуальной собственности. Рискую чрезмерно упростить, можно разделить режимы присваиваемости на «слабые» (инновации сложно защитить, из-за того, что они легко кодифицируются и правовая защита интеллектуальной собственности неэффективна) и «сильные» режимы (прибыли от изобретений/инноваций могут быть защищены, так как знания об изобретении/инновациях недостаточно описаны, либо хорошо защищены законом, или оба эти фактора). Несмотря на последние попытки усилить защиту интеллектуальной собственности, твердая возможность присвоения — это, скорее, исключение, чем правило.

Данное положение дел продолжалось веками, и никогда не будет существенно отличаться в демократическом обществе, где люди и идеи перемещаются при незначительном государственном вмешательстве, и где защита интеллектуальной собственности, по существу, ограничена. Безоговорочно, это значит, что присваиваемость не должна зависеть от доли рынка или рыночной власти на товарных рынках. Кроме того, сам режим присваиваемости это еще одна категория факторов, влияющих на прибыль новатора. Этими факторами являются дополнительные активы. Владение дополнительными активами влияют на доходы от инноваций, даже если они находятся вне режима присвоения.

Библиографический список

1. J. Gregory Sidak, David J. Teece (2009). Dynamic Competition in Antitrust Law p.581-631.

*Тархановский К.О., Долина О.Н., канд. техн. наук, доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»*

СЦЕНАРИИ ПРОЦЕССА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Авторы исследуют возможности оптимизации соотношения между валовым накоплением и валовым потреблением и рассматривают два сценария распределения доходов, которые могут быть реализованы в стране в условиях кризиса.

Процесс общественного воспроизводства в условиях рыночной экономики включает, как известно, четыре стадии: производство разнообразных экономических благ (товаров и услуг), на которые предъявляют спрос экономические субъекты (домашние хозяйства, фирмы и государство), распределение, обмен и потребление.

Особый интерес представляет стадия распределения. В современном мире созданные товары и услуги не могут потребляться только их производителями. Также выручка, полученная предприятием от реализации произведённой продукции, не используется в полном объёме на производственные нужды: она распределяется между собственниками фирмы, часть её поступает в виде налогов государству и т.д. Распределительные взаимоотношения постоянно возникают между предприятиями и домохозяйствами, между домохозяйствами и государством и т.д.

Под распределением понимается процесс формирования и использования денежных доходов различных экономических субъектов (домохозяйств, организаций, государства), в результате которого происходит направление стоимости созданных в обществе товаров и услуг на потребление и накопление [1].

Процесс распределения стоимости является производным от процесса её создания. Однако от того, каким образом будет распределена стоимость, зависит новый производственный цикл. Участие всех субъектов экономики в стадии распределения приводит к тому, что, изменяя её количественные пропорции, становится возможным влиять на экономические и социальные процессы. В связи с этим, важным является вопрос поиска оптимального соотношения между валовым накоплением и валовым потреблением в условиях экономического кризиса.

Под валовым потреблением понимаются расходы на конечное потребление: домашних хозяйств; сектора государственного управления; некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. К валовому накоплению относятся инвестиции в основной капитал (капитальные вложения) и увеличение материальных запасов [1].

Рассмотрим более подробно структуру валовых инвестиций. Валовые инвестиции представляют собой вложения в экономику для производства товаров и услуг. По натуральной форме они представляют собой: либо вложения в основной капитал (в оборудование, сооружения, инфраструктуру), либо изменение материальных запасов (сырья, полуфабрикатов и т.п.) [2].

По стоимости валовые инвестиции (I_g) есть сумма амортизационных отчислений, соответствующих потреблению (износу) основного капитала (A), и чистых инвестиций, которые являются капиталовложениями, направленными на расширение производства (I_n).

Тогда формула валовых инвестиций принимает вид:

$$I_g = A + I_n. \quad (1)$$

Из формулы (1) следует, что чистые инвестиции могут быть положительными, отрицательными, либо равными нулю:

$$\begin{aligned} 1. I_n &= I_g - A > 0 \\ 2. I_n &= I_g - A = 0 \\ 3. I_n &= I_g - A < 0 \end{aligned} \quad (2)$$

Если чистые инвестиции положительны, то происходит расширение хозяйственного потенциала государства. В случае если они равны нулю, производственный потенциал остаётся неизменным: валовых инвестиций едва хватает, чтобы компенсировать потери, связанные с износом. Отрицательные чистые инвестиции говорят о том, что идёт сокращение потенциала страны: валовых инвестиций не хватает даже для компенсации износившегося оборудования [2].

Если требуется обеспечить более быстрые темпы экономического роста, то нужно увеличивать объём инвестиций (валовое накопление). Однако долговременное сокращение валового потребления, в конечном итоге, лишает мотивации к труду.

Для реализации инновационной финансовой политики, направленной на формирование новой структуры и инфраструктуры инновационной российской экономики необходимо иметь долгосрочную программу социально-экономического развития с характеристикой приоритетных «прорывных» направлений, которые обеспечат экономический рост и прирост финансовых ресурсов во всех звеньях финансовой системы независимо от конъюнктуры мирового рынка. Это позволит государству мобилизовать больше средств и направлять их на развитие науки, образования, повышение качества «человеческого капитала» [3].

Рыночная экономика развивается в рамках циклических колебаний. Четырёх-фазная классическая модель экономического цикла состоит из следующих фаз: кризиса, депрессии, оживления и подъёма. В фазе кризиса происходит сокращение спроса на основные факторы производства, потребительские товары и услуги. Возрастает объём нереализованной продукции. В результате уменьшения сбыта снижаются цены, прибыли предприятий, доходы домашних хозяйств и доходы государства. Соответственно происходит резкое сужение объёма доходов экономических субъектов, используемых в стадии распределения, а значит чрезвычайно остро встаёт вопрос о том, в каких пропорциях направлять уменьшенную стоимость на потребление и накопление.

По мнению авторов, возможны два варианта распределения доходов в условиях кризиса: мобилизационный и умеренный. Рассмотрим каждый вариант подробно.

Мобилизационный сценарий предполагает следующее. Большая часть стоимости будет направляться на накопление. При этом потребление будет обеспечиваться на минимальном уровне, достаточном для функционирования и воспроизводства домашних хозяйств.

В кризисный период фирмы, которые были до кризиса неэффективными, неконкурентоспособными и использовали устаревшую технологию, уходят из экономики, оставляя свободными целые рыночные ниши. Их место займут предприятия, использующие новую технологию и имеющие более эффективные управленческие кадры. Поэтому правительству страны необходимо выбрать так называемые «точки роста», то есть наиболее передовые технологии и производства, которые после кризиса смогут занять освобождённые рыночные ниши.

За счёт того, что накопление будет превалировать над потреблением, чистые инвестиции будут положительными, т.е. будет происходить усиленное обновление основных фондов. Когда начнётся фаза оживления экономики, передовые конкурентоспособные производства станут мощным локомотивом, который поведёт за собой вперёд ослабленную экономику.

В перспективе такая экономика, построенная на современной технологической базе, позволит государству конкурировать и на внешних рынках. В конечном итоге произойдёт рост благосостояния страны. Увеличение же доходов всех субъектов экономики через эффект акселерации приведёт к росту производственных инвестиций, что явится мощным толчком к дальнейшему расширению и обновлению основных фондов.

Однако необходимо понимать, что данный сценарий обладает одним существенным недостатком: ввиду сильного падения доходов основной массы населения и перераспределения стоимости не на социальную поддержку людей в условиях кризиса, а на обновление основного капитала, возможен резкий рост социального напряжения и даже социальные взрывы. Данный сценарий будет эффективно работать, если всё население страны осознано согласится с подобными ограничениями, понимая конечную цель такой государственной политики.

Умеренный сценарий состоит в следующем. Основной приоритет отдаётся валовому потреблению, с целью обеспечения нормальных условий существования населения в период кризиса. Очевидно, что в этом случае доля стоимости, идущей на валовое накопление, будет намного ниже, чем в мобилизационном сценарии.

Данный сценарий позволяет существенно снизить вероятность социального напряжения в обществе. Однако его главным недостатком является невозможность кардинального обновления устаревшей докризисной технологической базы экономики страны. Правительству придётся решать вопрос не о том, какие «точки роста» можно использовать, а как предохранить от деградации уже имеющиеся основные фонды.

Государству нужно выбрать основные системообразующие отрасли и направить на них имеющиеся в его распоряжении валовые инвестиции, чтобы чистые инвестиции в эти отрасли были неотрицательными. Такая экономика, выйдя из кризиса, будет неконкурентоспособной, так как она будет построена на устаревшей технологической базе.

Страны, которые сумели в кризис перейти к передовой технологической базе, получают над государством, выбравшим умеренный сценарий, ряд преимуществ. Учитывая всё нарастающую скорость научно-технического прогресса, данное технологическое отставание может привести к увеличению экономической зависимости от стран-импортёров, продукция которых более конкурентоспособна на соответствующем национальном рынке, а также к закреплению этого зависимого положения на длительный период.

Таким образом, выше показаны два сценария, которые могут быть реализованы в стране в условиях кризиса. Каждый сценарий имеет свои плюсы и свои недостатки.

Мобилизационный сценарий позволяет государству выйти из кризиса с конкурентоспособной национальной экономикой и занять достойное место в мировой хозяйственной системе, однако в этом случае необходимо согласие всего народа на временное ухудшение условий жизни в период кризиса во имя будущего процветания.

Умеренный сценарий позволяет избежать острого социального недовольства, однако он способствует технологическому отставанию страны в будущем, что чревато рядом проблем.

Выбор конкретного сценария зависит от специфики целого ряда социально-экономических условий, которые сложились в конкретной стране на момент начала кризиса.

Библиографический список:

1. Финансы: учебник/ коллектив авторов; под ред. Е.В.Маркиной. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 432 с.
2. Макроэкономика. Теория и российская практика: учебник/ под ред. А.Г.Грязновой, Н.Н.Думной. – М.: КНОРУС, 2014. – 680 с.
3. Ишина И.В., Фрумина С.В., Долина О.Н. Влияние финансовой политики на инновационное развитие экономики: Монография под ред. Проф. Ишиной И.В. – М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2014. – 172 с.

Терещенко О.Д. директор государственного казенного учреждения социального обслуживания Краснодарского края «Армавирский реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями»

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД, ПРИМЕНЯЕМЫЙ В РЕАБИЛИТАЦИИ ДЕТЕЙ - ИНВАЛИДОВ

В статье говорится о социальной защите детей-инвалидов – одной из приоритетных задач нашего общества. Об особой актуальности реабилитации и интеграции этих детей в общество.

В современной России стоит острый вопрос, связанный с проблемами детей-инвалидов в социальном обществе. Проблема детей-инвалидов касается почти всех сторон нашего общества: от законодательных актов и социальных организаций, которые призваны оказывать помощь этим детям, до атмосферы, в которой живут их семьи. Число детей-инвалидов с каждым годом увеличивается. [1]

В Краснодарском крае доля детей-инвалидов в общей структуре населения характеризуется определенной устойчивостью, как по количественному, так и по качественному составу. Среди причин, способствующих возникновению инвалидности у детей, основными являются: ухудшение экологической обстановки; высокий уровень заболеваемости родителей, особенно матерей; ранний переход заболеваний в хроническую форму; низкий уровень культуры здорового образа жизни и бытового обустройства [2].

По социальным показателям муниципального образования город Армавир, численность постоянного населения: 208 200 человек, в том числе: из них детей-инвалидов – 696 человек. В последнее десятилетие в РФ активно складывается систе-

ма специализированных учреждений - реабилитационных центров для детей и подростков с ограниченными возможностями, дающих возможность комплексно решать проблемы детей-инвалидов и семей их воспитывающих. Комплекс проводимых в учреждениях реабилитационных мероприятий включает медицинские, психологические, педагогические, юридические, социальные и другие мероприятия, что в современных условиях является стандартом оказания реабилитационной помощи [3].

В городе Армавире функционирует государственное казенное учреждение социального обслуживания Краснодарского края «Армавирский реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями», его основной целью деятельности является оказание детям и подросткам с ограниченными возможностями, а также семьям, в которых они воспитываются, квалифицированной социально-медико-психолого-педагогической помощи, направленной на максимально полную своевременную их социальную реабилитацию и адаптацию.

Центр оказывает помощь детям и подросткам в возрасте от 3-х до 18-ти лет, а также их семьям. Учреждение предоставляет социально-медицинские, психолого-педагогические, социально-бытовые, социально-правовые, социально-экономические услуги.

На сегодняшний день Центр состоит из четырёх структурных подразделений: отделение диагностики и разработки планов социальной реабилитации; отделение социально-медицинской реабилитации; отделение психолого-педагогической реабилитации; стационарное отделение.

При отделении психолого-педагогической реабилитации функционируют два клуба: клуб по интересам «Квант» и клуб для подростков «Мой выбор». Клуб «Квант» объединяет молодых инвалидов в свободе выбора занятий, общности интересов и совместной творческой деятельности, способствующей развитию кругозора, общения, содержательного досуга и физкультурно-оздоровительных мероприятий. Клуб «Мой выбор» предназначен для общения и объединения подростков с ограниченными возможностями и формирования у них позитивного отношения к жизни, профилактики вредных привычек, правонарушений и семейного насилия, пропаганды семейных ценностей и здорового образа жизни.

Реабилитационные мероприятия в Центре проводятся комплексно. Повышать их эффективность позволяет постоянный ввод в реабилитационный процесс адаптированных к различным видам заболеваний современных технических средств реабилитации: тренажера «Гросс», лечебных костюмов «Адели», «Гравитон», проводятся аудиовизуальная стимуляция, механотерапия, рефлексотерапия, ароматерапия и аэрофитотерапия (ингаляция парами эфирных масел с использованием ультразвуковых аппаратов).

По результатам мониторинга, проводимого после каждого курса реабилитационных мероприятий, 30-40% детей имеют положительную динамику: дети начинают ползать, стоять, ходить, увеличивается объем движений.

Не менее важное направление деятельности учреждения – это психолого-педагогическая и социальная реабилитация, которая направлена на социализацию детей, то есть на максимально возможную интеграцию их в общество. Основными направлениями которой являются: социально-психологическое сопровождение, направленное на развитие способности к социальной адаптации; профориентация и подготовка к трудовой деятельности с учетом индивидуальных особенностей и возможностей дальнейшего труда; коррекция психофизического развития средствами логопедии, специальной педагогики; социально-бытовая адаптация; информационно-

консультативная работа для родителей и подростков по вопросам медико-психолого-педагогической реабилитации и социальной интеграции; социально-культурное развитие с использованием возможностей культурно-развивающей среды; инновационная деятельность по разработке и внедрению в практику работы учреждения современных технологий медико-психолого-педагогической реабилитации детей с выраженными нарушениями опорно-двигательного аппарата и речи.

Для решения выявленных в ходе психологического обследования проблем педагогами-психологами проводится работа с детьми в группах по следующим направлениям: психологическое просвещение, развитие навыков делового общения, развитие социального интеллекта, стабилизация эмоционального состояния.

С детьми, имеющими сложные дефекты: отклонения в интеллектуальном развитии, глубокую задержку психо-речевого развития (нечленораздельная речь) и при этом гиперкинез (непроизвольность движения) работают педагоги – дефектологи с использованием таких технологий как логопедический массаж, точечный массаж, дыхательная гимнастика, артикуляционная гимнастика и других, в том числе с применением технических средств стимулирующих интеллектуальную деятельность и совершенствующих высшие психологические функции.

Большое практическое значение для всех детей, проходящих реабилитацию в Центре, имеют занятия в кружках. С ребятами проводятся занятия по тестопластике, оригами, бисероплетению, по изготовлению детской игрушки путем шитья и валяния шерсти. Применяются методы сказкотерапии, арттерапии.

Опыт работы Центра показал необходимость повышения роли семьи в развитии, воспитании и обучении детей. Семье необходима психологическая и педагогическая помощь, которая должна осуществляться одновременно в нескольких направлениях, и из них можно выделить основные:

1) информационно-аналитическое: диагностика ребенка и его семьи (в качестве методов используют наблюдение за семьей, беседы с родителями, материалы детского творчества); мониторинг семьи (определение уровня социального благополучия семьи, оценка эмоциональных отношений родителей и детей); анкетирование родителей (выявление интересов и запросов родителей, определение эффективности и оценки работы клуба).

2) воспитательно-познавательное - для детей (индивидуальная и групповая работа): социально-средовой направленности (развитие коммуникативных и творческих навыков, познавательной деятельности, навыков организации досуга); социально-бытовой направленности (организация режима, привитие навыков самообслуживания, социально-бытовых навыков, культуры поведения, безопасного поведения дома и в общественных местах);

3) педагогическое сопровождение родителей по вопросам развития и воспитания детей осуществляем в индивидуальной и групповой форме;

4) организация досуговой деятельности детей и родителей является одним из главных направлений взаимодействия с семьей;

5) проведение клубных мероприятий с использованием инновационных технологий (игровая терапия, сказкотерапия, театральная импровизация) [4].

Важно то, что все приобретенные родителями и детьми навыки, умения, способы взаимодействия, спонтанно, естественным образом переносятся за пределы группы, в реальную жизнь. Правильно построенная работа с семьей, направленная на повышение ролевой активности семьи, - наиважнейшее необходимое условие в системе комплексной реабилитации ребенка [5].

Работа с родителями - немаловажная часть реабилитационных мероприятий и вносит положительные коррективы в реабилитационную и постреабилитационную работу, как самих родителей, так и специалистов, работающих с семьями.

Таким образом данный тип учреждения является многофункциональным, включающим не только диагностические, развивающие, коррекционные и оздоровительные комплексы, но и творческие мастерские, направленные на развитие способностей детей-инвалидов в области ремесел, искусства, музыки, любви к природе, умения понимать окружающий мир и найти в нем место для себя. Правильно построенная работа с семьей, направленная на повышение ролевой активности семьи, - наиважнейшее необходимое условие в системе комплексной реабилитации ребенка.

Библиографический список:

1. Понарина Н.Н. Социальные изменения в трансформирующемся мире в условиях глобализации // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 5-6. С. 67.
2. Министерство социального развития и семейной политики Краснодарского края. – Режим доступа: <http://www.sznkuban.ru/>
3. Хлыстова А.Г. Проблемы инвалидов в России: инклюзия или эксклюзия? // Вестник Армавирского института социального образования (филиала) РГСУ Научный ежегодник по материалам конференции, проходившей в Армавирском институте социального образования (филиале) РГСУ. 2014. С. 45-48.
4. Жигарева Н. П. Комплексная реабилитация инвалидов в учреждениях социальной защиты – М.: Академия, 2014.
5. Муравская Е.А. Правовое регулирование государственно-конфессиональных отношений в России В XVIII - XX ВВ / Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Ставрополь, 2002.

Тимошкина Е.В., канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Ижевская государственная сельскохозяйственная академия»

ЭЛЕКТРОННОЕ ОБУЧЕНИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Российский рынок электронного образования развивается стремительно: все большее число вузов внедряют эти технологии в образовательный процесс, еще более высокими темпами они используются крупным российским бизнесом в организации корпоративного обучения. Все это привело к формированию новой индустрии - индустрии электронного обучения.

В общем виде образовательный процесс в дистанционной форме включает в себя три аспекта: разработка содержания учебного курса (тексты занятий, формулы, графики и т.д.); доставка курса обучающимся; в традиционных формах – это лекции и семинары; администрирование курса (посещаемость и текущая успеваемость, контрольные работы, зачеты, экзамены и т.д.) [2].

Схематично, этапы развития обучения с использованием компьютерных технологий можно представить следующим образом:

- 1) курсы на базе CD-ROM;
- 2) дистанционное обучение;

3) e-Learning.

Каждый последующий этап как бы включает в себя предыдущий.

Электронное обучение сегодня - это учебный процесс, в котором используются интерактивные электронные средства доставки информации: компакт-диски; корпоративные сети; Internet.

Помимо решения своей первоочередной задачи - обучения на расстоянии посредством Интернет - e-Learning также является отличным дополнением очной формы обучения и может служить хорошим подспорьем для повышения качества и эффективности традиционного обучения.

Преимуществами электронного обучения в образовательном процессе являются: новаторская идея; сосредоточение тематической информации на машиночитаемом носителе; продуманный с методической точки зрения качественный тренинг; удобство использования [1].

Корме того неоспоримым достоинством электронного обучения в сравнении с другими формами являются: гибкость; доступность; индивидуальный темп обучения; технологичность; социальное равноправие - равные возможности получения образования независимо от места проживания, состояния здоровья, элитарности и материальной обеспеченности студента [2].

Однако следует отметить, что при всех перечисленных достоинствах электронного обучения остается ряд проблем. К ним относятся следующие: проблема качества электронных курсов (кто и как может их оценить), правовые проблемы, связанные с защитой интеллектуальной собственности, финансовые, касающиеся затрат на подготовку электронных курсов их обновление, кадровые проблемы, связанные с подготовкой преподавателей, способных и желающих разрабатывать и постоянно обновлять такие курсы [1].

Система электронного обучения включает в себя программное и аппаратное решения. Она предполагает наличие специальной базы данных, где содержится учебный контент и системы мониторинга обучения.

Полномасштабная система электронного обучения состоит трех стандартных модулей:

- 1) систем управления обучением (LMS - learning management system);
- 2) учебного контента (электронных курсов);
- 3) авторских средств (authoring tools) [4].

О цепочке результативности образования: «грамотность (общая и функциональная) - образованность - профессиональная компетентность - культура – менталитет» можно вести речь только при наличии информационно-компьютерного профессионализма и информационно-компьютерной культуры и, прежде всего, при наличии надежного базового основания, образовательного фундамента в виде компьютерной грамотности [3].

Сегодня очевидно, что электронное обучение - это не временное увлечение, но необходимо уже сегодня заботиться о комплексном решении назревших проблем, например, создать межвузовский Центр по оценке качества электронных курсов, по подготовке преподавателей; обратить внимание компаний, работающих на рынке информационных технологий, на проблемы комплексной информатизации вузов.

Библиографический список

1. Сатунина А.Е. Электронное обучение: плюсы и минусы // Современные проблемы науки и образования. – 2006. – № 1 – С. 89-90.
2. Тимошкина Е.В. Дистанционное обучение как один из важнейших элементов информатизации высшего профессионального образования. [Текст] / Е.В. Тимошкина // Социальные науки: social-economic sciences: электронный научный журнал. 2015. № 2 (5). Режим доступа: <http://www.academymanag.ru/journal>.
3. Тимошкина Е.В. Направления информатизации образовательных процессов / Е. В. Тимошкина // Информационные технологии в экономике, управлении, образовании: материалы международной научно-методической конференции: сборник научных трудов. – Киров: ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА, 2012. – С.105-110.
4. Информатизация и образование. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://hotuser.ru/>.

Тодераш В.А., аспирант

*ФГБОУ Российский Государственный Университет нефти и газа
имени И.М. Губкина, г. Москва*

СИМБИОЗ РАБОТНИКА И РАБОТОДАТЕЛЯ С ЦЕЛЬЮ СТИМУЛИРОВАНИЯ К УСПЕШНОМУ КАРЬЕРНОМУ РАЗВИТИЮ

В современном мире понятию «карьера» дают много различных формулировок.

Необходимо обратить внимание, что очень часто путают должностное развитие с карьерой. Должностное развитие подразумевает должностные перемещения в рамках организации в соответствии с разработанными положениями. Это могут быть расширение функциональных обязанностей, горизонтальное перемещение в другую функциональную отрасль, вертикальный должностной рост и другие возможные вариации развития. Но должностное развитие не всегда совпадает с карьерным развитием. Поэтому, учитывая все аспекты, мы дали свое понятие термину карьеры. [2, 4]

Карьера – это стремление достичь вершины профессионализма, путем совершенствования навыков и умений, получая при этом личностно-значимые выгоды, самореализацию и мотивацию к постижению уровня эксперта в своей области развития.

Но для успешного развития карьеры не достаточно усилий только работодателя или работника, необходим симбиоз. Для того чтобы это наглядно увидеть, мы разработали пирамиду симбиоза для создания успешной карьеры (рис. 1).

Для начала рассмотрим позицию работника. Она включает в себя 5 этапов построения карьеры.

Начнем с первого, фундаментального – это поиск себя. На данном этапе, человек ищет свое я. Никогда не поздно начать строить свою карьеру, для каждого возраста есть свои приоритеты и возможности. До 18-20 лет это выпускники, студенты, которые только начинают свой профессиональный путь. Встает выбор профессии, высшего учебного заведения.

К этому выбору необходимо подойти с большой долей ответственности, изучить трудовой рынок, найти ту специальность, которая будет интересна. В 20-25 лет есть возможность понять правильный, ли был сделан выбор ранее или стоит пересмотреть свое решение и сменить сферу деятельности. Начиная со 2-3 курса университета про-

ходить стажировки по выбранной специальности. Это позволит понять насколько эта работа подходит, и соответствует ли она ожиданиям. Тогда появится возможность пересмотреть свое решение и задуматься о выборе второй или смене основной специальности. А если же все-таки данная работа оправдывает ожидания, то полученный опыт поможет при дальнейшем трудоустройстве по окончании обучения. С 25-35 лет человек ищет дополнительные ветви профессионального развития, пути для самореализации. В это период еще есть шанс поменять профессиональную стезю и освоить новую профессию. С 35 лет начинается период, когда работник может освоить дополнительные профессиональные навыки, которые помогут ему достичь пика профессиональной карьеры.



Рис. 1 Пирамида создания успешной карьеры

Второй этап это постановка цели. Здесь необходимо вспомнить про постановку цели по SMART. Цель должна быть конкретная, выстроенная таким образом, чтобы было возможно измерить результат. Если не удастся определить, чем именно его можно измерить, то можно прибегнуть к использованию шкалы, например от 1 до 10. Также нужно учитывать, что цель должна быть достижимой, то есть для ее достижения должны быть некие ресурсы или возможность их приобрести. Оценивая свои возможности, поставить ее таким образом, чтобы она не шла в разрез с другими жизненными целями и имела четко поставленные сроки достижения. В зависимости от жизненных ситуаций и возникающих обстоятельств цель может корректироваться [1, 3].

После того, как цель определена наступает третий этап — пути достижения цели. Здесь наступает период, когда встает выбор организации и специализации, с которой работник начнет свой карьерный путь. Необходимо определить какое развитие карьеры будет более предпочтительным, либо это будет горизонтальное, либо вертикальное, определить в каком направлении будет двигаться.

Когда выбран путь развития карьеры, наступает четвертый этап — методы развития карьеры. То есть, что необходимо сделать для того, чтобы достичь цели. Это может быть получение дополнительного образования, прохождение курсов повышения квалификации, чтение профессиональной литературы, посещение обучающих тренингов и семинаров, обмен профессиональными знаниями и умениями с более

опытными работниками, освоение новой специальности, косвенно связанной с основной для достижения профессионализма в своей области.

И последний этап, но не менее важный — это создание авторитета. От начала карьерного пути необходимо выстраивать деловые отношения с коллегами и партнерами. Это может стать ключевым моментом при выборе кандидатуры на руководящую должность, или при горизонтальном перемещении на более престижную и желаемую позицию. Необходимо зарекомендовать себя как исполнительного, успешного, ответственного работника. Продемонстрировать свои знания, умения и навыки, показать свой потенциал и умело использовать его в работе [1].

Таким образом, мы видим, что для успешного развития карьеры от работника требуется самомотивация и непрерывная работа.

Теперь рассмотрим позицию работодателя. Ведь от того насколько в компании будет налажена система карьерного развития зависит, то насколько замотивирован будет работник, и насколько эффективно он будет трудиться. Ведь материальные блага являются основополагающим фактором, но никак не определяющим. На каждом жизненном и возрастном этапе появляются новые и новые потребности, которые уже не зависят только от уровня материального благосостояния. У работника появляются другие ценности, ему необходимо расти и развиваться как специалисту, чувствовать свою значимость для организации. Поэтому очень важно построить такую систему управления карьерой, которая будет затрагивать развитие каждой категории работников.

Позиция работодателя включает в себя 4 аспекта, способствующие успешному построению карьерного пути.

Первое, это адаптация, для новых работников и молодых специалистов, то есть введение в общую колею работы организации. Ее цель познакомить работника со структурой работы организации, показать ему перспективы и возможные пути роста и развития. Помочь влиться в общую струю и стать частью единого коллектива. На этом этапе необходимо раскрыть все возможности для работника, чтобы он понимал, есть ли в этой организации лично для него карьерное развитие.

Затем организация должна провести оценку, для того чтобы в полной мере определить каким потенциалом и возможностями обладает работник, и насколько они еще не используются. Это позволит рассмотреть, в каких областях организации сможет развиваться данный специалист, и как он сможет использовать и проявить свой потенциал.

После проведения оценки, совместно с руководителем составляется индивидуальный карьерный план развития. Здесь необходимо учитывать пожелания работника, то чем он хочет заниматься и насколько это совпадает с потребностями организации. Составляется план развития на ближайшие годы, таким образом, чтобы интересы обеих сторон были удовлетворены. Но данный план необходимо корректировать каждое полугодие, для того, чтобы сделать карьерное развитие гибким и прозрачным.

И последний аспект это содействие работнику в непрерывном обучении и развитии. Это обеспечит организацию подготовленными кадрами, которые будут соответствовать ее целям и стратегии развития. Для того, чтобы реализовать карьерный план необходимо подготовить работника к выполнению новых производственных функций, занятию новой должности, решению новых задач [3].

Библиографический список

1. Еремина И.Ю. Управление развитием таланта менеджера в нефтегазовых компаниях. – Монография.- М.:ЦентрЛитНефтеГаз.-2009.
2. Киселева Е.В. Планирование и развитие карьеры. – Вологда: Легия. – 2010.

3. Управление нефтегазовыми компаниями: HR-технологии XXI века: Монография/Под ред. И.Ф. Симоновой. – М.: ЦентрЛитНефтеГаз. - 2010.
4. Сотникова С.И. «О карьерном пространстве в российском обществе». – Журнал: Известия Иркутской государственной экономической академии. – Выпуск № 3 / 2014.

Толкунов Н.С.

Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ЭЛИТООБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

В статье рассматриваются особенности регионального элитообразования в России, анализируется позиционирование региональных элит по отношению к «центру», приводятся основные качества, обеспечивающие успешное политическое и административное продвижение на региональном уровне, раскрываются основные механизмы рекрутирования региональных политических элит.

Ключевые слова: политические элиты, регион, элитообразование, рекрутирование, власть.

При исследовании политических элит, процессов элитообразования важно учитывать не только магистральное направление регионального развития, во многом обусловленное общероссийскими процессами, но и всю эту многообразную матрицу, позволяющую ранжировать районы по самым различным основаниям. Это позволяет исследовать процессы в каждом отдельно взятом регионе как в уникальном территориальном образовании и исследовать процессы становления, развития и воспроизводства его политической элиты, учитывая региональные факторы.

Политические элиты стали формироваться ещё в бывших республиках СССР. Уже в 1930-е гг., в период тоталитарного режима, проявлялись группы интересов внутри региональных элит, роль которых была легитимирована, благодаря федеративной форме устройства советского государства. Реформы территориального управления экономикой в период правления Н.С. Хрущева значительно усилили политический вес и ресурсы региональных элит. На смену жестко централизованной номенклатурной кадровой политике пришли многоуровневые согласования кандидатур в высшие эшелоны региональной власти, которые лично зависели от решений московского партийного руководства. «Перестройка», начавшаяся после прихода к власти М.С. Горбачева, была встречена элитами регионов, в целом, позитивно. Реформы Горбачева легализовали многообразие региональных и этнонациональных интересов [1].

В начале 1990-х гг., после распада СССР, произошел переход от советской декларированной модели федерализма к асимметричной и децентрализованной федерации постсоветского периода. Процесс децентрализации в какой-то момент практически вышел из-под контроля федеральных элит и приобрел черты неуправляемости. Региональные лидеры стали воспринимать себя в качестве равноправных автономных субъектов на политической арене. Следствием этого стало появление сепаратистских настроений у представителей региональных политических элит этнонациональных республик и высокоресурсных областей. Позиционирование региональных элит в указанный период отличалось многообразием и зависело от социальных характеристик, идеологических ориентаций, степени ресурсной обеспеченности конкретного региона [2].

«Можно выделить следующие позиции региональных элит по признаку стратегии взаимоотношений с федеральным «центром», характерные для середины 1990-х гг.: элиты слабонересурсных дотационных регионов, позиционирующие себя в качестве исполнителей инициатив федерального центра и проявляющие лояльность к центральной верховной власти (КБР, РСО-Алания, КЧР, РИ, РД, Пензенская и Курганская и области, Алтай и т.д.); элиты республик со значительным уровнем ресурсной обеспеченности и этнической мобилизации, избравшие позицию «борьбы за суверенитет и законные права» (Чеченская Республика, Татарстан, Башкортостан); элиты, поддерживающие интеграцию региона в мировой рынок, элиты регионов с уменьшенными финансовыми обязательствами перед «центром», имеющие развитую многоотраслевую промышленность и сферу услуг позиционирующие себя как «локомотивы реформ» (Московская, Ленинградская, Самарская, Ярославская, Пермская области и т.д.); элиты агропромышленных регионов, практикующие позицию «прагматического партнерства», которая включает использование компромиссных стратегий между выполнением воли федеральных элит и моделью изолированного роста с опорой на свои силы (Саратовская, Ульяновская и Волгоградская области, Ставропольский и Краснодарский края, регионы Центрального Черноземья)» [3].

Необходимо сказать и об институциональных формах участия бизнеса в региональной политике. Во-первых, в начале 2000-х представителей бизнеса избирали в качестве глав исполнительной власти регионов, что влекло за собой, как правило, волну назначений выходцев из деловой элиты на руководящие должности в структурах исполнительной власти, а, во-вторых, избрание представителей бизнеса занимали свои места в качестве депутатов Государственной думы и региональных законодательных собраний. Однако затем, в ходе изменения процесса формирования «первых лиц» этот канал для «бизнес-элиты» стал почти недоступным [4].

Помимо этого, на региональный политический процесс может оказывать влияние группа лиц, которая рекрутируется по каналам политических партий, общественных организаций, учреждений науки, культуры, образования. СМИ, конфессий.

Сравнение различных региональных политических элит показывает, что помимо главных основ для внутригрупповой консолидации таких, как: родственные связи, опыт совместной деятельности, идеологическая близость, обязательным условием также является и лояльность главе региона. Зависимость от главы может быть как на полной основе, так и на основе компромиссных решений в процессе неформальных связей (Саратовская области, Омская, Кемеровская и др.) [5].

Помимо этого, для всех регионов характерна закономерность, когда смена первого лица региона неизбежно влечет за собой не только персональные замены в администрации, но и зачастую существенное изменение доминирующих механизмов и каналов рекрутирования управленческих команд.

Если говорить более предметно о наиболее значимых каналах вхождения в региональную политическую элиту в России, то необходимо отметить следующие:

1. Наиболее популярным способом является вхождение в элиту из промышленного сектора, как правило, с высших должностей государственных предприятий (заводы, фабрики и т.д.). Начинали они свое карьеру с низших должностей (рабочий, инженер). Как правило, депутаты, имеющие такое профессиональное прошлое входят в комитеты по промышленности, транспорту, аграрным вопросам, то есть решают те проблемы, в которых они наиболее компетентны, в силу своего профессионального прошлого.

2. Также распространен способ вхождения в политическую элиты по линии партийной деятельности. Политики более старших поколений по линии «КПСС», а более молодые политики по линии «Единой России». Хотя, зачастую, политик мог быть как представителем «КПСС» в советские годы, так и представителем «Единой России» в российские. Есть и такие, кто после распада СССР, остался верен идеологии и продолжил свою работу под эгидой «КПРФ».

3. В последние годы наблюдается некий тренд, когда в политическую элиту входят из системы образования. Это касается, прежде всего, женщин-политиков.

4. Стоит отметить, что в отличие от федерального уровня в регионе достаточно небольшой процент представителей силовых структур (на уровне 4%).

5. В последние годы партии «Справедливая Россия» и «Единая Россия» рекрутируют в свои ряды людей, чья карьера начиналась в различных общественных организациях, а также людей, работающей по профсоюзной линии.

Необходимо отметить, что сегодня в составе региональных политических элит существует довольно большое представительство политиков, родившихся в сельской местности и райцентрах, данный показатель составляет примерно 30%. И, таким образом, мы можем утверждать, что формирование личности у них произошло именно там.

Среди основных качеств, обеспечивающих успешное политическое и административное продвижение на региональном уровне, следует назвать, прежде всего, способность к командной игре, компромиссу с членами своей команды, готовность к жесткому противостоянию конкурирующим командам и профессиональную компетентность. Что касается соотношения значения объективных факторов и личностных качеств в ходе избирательных кампаний, то прошедшие в 2003-2011 г. волна региональных выборов и выборы в Государственную думу в полной мере выявили снижение роли личностной харизмы в качестве фактора электорального успеха [6].

Анализируя ответы на вопрос, кому реально принадлежит власть в регионе, можно сделать вывод об устойчиво сложившемся мнении, о высокой значимости регионального главы и его команды, представителей республиканской административной элиты. Следовательно, основу республиканской политической элиты образует исполнительная ветвь власти. Согласно данным ростовской элитологической школы, данная закономерность обнаруживается во всех регионах России. И хотя роль «административного сегмента» и его удельный вес в составе политических элит зависят от целого ряда факторов (структура региональной экономики, характер регионального политического режима, исторические традиции и т.д.) - налицо тенденция к усилению влияния «административной вертикали» [7].

Ведущими механизмами рекрутирования региональных политических элит по-прежнему является: кооптация; контроль над властными или экономическими ресурсами; общие политико-экономические интересы; наличие родственных и земляческих связей и опыта совместной деятельности с первыми лицами регионов; патрон - клиентарные отношения и неформальные механизмы поддержки со стороны групп влияния (фаворитизм, протекционизм, коррупция и т.д.). Сегодня назрела необходимость модернизации кадрового состава элиты и это совпадает с изменениями губернаторской вертикали субъектов РФ.

В значительной степени влияние федерального «центра» обусловлено экономическим неблагополучием большинства дотационных регионов, где отсутствие материальных и финансовых ресурсов не дает возможности проведения самостоятельной политики. Политические элиты регионов-доноров более независимы от «центра», но

и они при принятии стратегически важных решений ориентируются на мнение федеральной элиты [8].

Таким образом, следует особо подчеркнуть, что характеристики российских региональных элитных групп, как и сообщества в целом, мозаичны и различаются в зависимости от региона, их вряд ли можно привести к одной унифицированной модели в силу различных стержневых основ составляющих элит. Однако сопоставление мнений населения по наиболее характерным позициям исследований, проведенных по методике ростовской научной элитологической школы, показывает, что основные вышеуказанные тенденции сохраняются во всех наблюдаемых регионах РФ.

Библиографический список:

1. Усова Ю.В. Политические элиты современной России: динамика и позиционирование: автореферат дис. ...доктора политических наук. – Владикавказ, 2014. С. 211.
2. Магомедов А.К. Локальные элиты и идеология регионализма в новейшей России: сравнительный анализ. – Казань, 1998. С.10-11.
3. Овчинников А.П. Политическая регионалистика: три уровня власти в региональном измерении. – Самара, 2002. С. 102.
4. Кучумов В.И. Особенности формирования региональных элит в современной России// Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2007. Т. 18. № 44. С. 145-146.
5. Кучумов В.И. Особенности формирования региональных элит в современной России // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2007. Т. 18. № 44. С. 149.
6. Кучумов В.И. Особенности формирования региональных элит в современной России // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2007. Т. 18. № 44. С. 150.
7. Усова Ю.В. Политические элиты современной России: динамика и позиционирование: автореферат дис. ...доктора политических наук. – Владикавказ, 2014. С. 227-228.
8. Понеделков А.В., Старостин А.М., Змияк С.С. Региональные административно-политические элиты в зеркале социологических опросов //Материалы Первого Всероссийского элитологического конгресса с международным участием «Элитология России: современное состояние и перспективы развития» - Ростов-н/Д., 2013. - Т. 2. – С. 13-25.

*Толыкин В.Е., канд. филос. наук, профессор
Пигарева Е.В., канд. филос. наук, преподаватель
Кубанский государственный университет*

ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА КАК ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И ЗАКОНОМЕРНОСТЬ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА

В статье рассматривается проблема формирования правовой культуры общества и личности как объективная необходимость и закономерность, как качественная характеристика состояния и развития правовой жизни современного социума.

Значительное место в процессе развития и совершенствования современного социума занимает правовая культура, охватывающая все ценности, созданные деятельностью людей в области права: правосознание, степень развития законодательства, прогрессивность юридической практики, культуры правового общения и поведения,

профессиональной и внеслужебной деятельности судей, прокуроров, следователей и т.д. Она буквально пронизывает право, правосознание, правовые отношения, режим правовой законности, существующий правопорядок, а также правовой менталитет нации, различных социальных групп. В целом же правовая культура – это качественная характеристика состояния правовой жизни общества.

Правовая культура складывается в обществе как объективная необходимость и закономерность, как объективная правовая жизнь общества. Она зафиксирована и материализована в исторических памятниках права и в действующем законодательстве, проявляется в поведении и образе жизни, и мыслей участников правового общения. Правовая культура выступает и следствием, и показателем зрелости правовой системы общества. Она находит свое проявление как на уровне общества в целом, так и применительно к отдельным сферам общественной жизни, конкретным видам деятельности (производственной, управленческой, образовательной, культурно-воспитательной и т.д.).

Правовая культура общества находит свое отражение и проявление в правовой культуре отдельной личности, которая характеризуется уважительным отношением к праву, достаточным объемом правовой информированности о содержании правовых норм, обеспечивающих правомерный характер ее действий во всех жизненных ситуациях; это знание, понимание и следование праву.

Однако, как в прошлом, так и в настоящее время, общество вынуждено преодолевать и бороться с правовым нигилизмом, пренебрежительным и неуважительным отношением к праву как социальной ценности, что неизбежно приводит к правовому беспределу, анархии, дестабилизации в обществе, утрате правовой законности, массовым нарушениям и ущемлениям конституционных прав и свобод человека и гражданина.

Правовая культура органично связана с нравственной культурой, с моралью. Вот почему в философии права мораль и право занимают особое место. Они относятся к числу наиболее важных типов нормативной регуляционной деятельности как общества в целом, так и на уровне отдельного человека. Мораль и право - необходимые, взаимосвязанные и взаимопроникающие системы регуляции общественной жизни. Они обеспечивают подчинение деятельности различных людей единым общесоциальным законам. Они возникают в силу потребности обеспечить функционирование общества путем согласования различных интересов, подчинения людей определенным правилам.

Мораль и право обладают общим свойством - нормативностью, позволяющее выполнить им важнейшую социальную функцию регулирования поведения людей. Хотя объекты их регулирования во многом совпадают, но средства этого регулирования- являются различными для каждого из них. Единство общественных отношений "с необходимостью определяют общность правовой и моральной систем" [1. С. 76].

Мораль и право - две универсальные, социальнозначимые ценностно-нормативные системы, занимающие относительно самостоятельные ниши в жизни общества, находятся в постоянном взаимодействии. Возникновение и развитие права подчинено тем же общим закономерностям, что и развитие общественной морали. Мораль положительно оценивает право, если его содержание соответствует нравственным ценностям и порицает нарушения правопорядка, особенно прав и свобод граждан. В свою очередь, право оказывает воздействие на формирование нравственных воззрений и нравственных норм. При этом, как отмечал Гегель, "моральная сторона и моральные заповеди не могут быть предметом положительного законодатель-

ства" [2. С. 233]. Законодательство не может декретировать только нравственность. Не случайно еще Аристотель подчеркивал, что "человек, живущий вне закона и права, - наихудший из всех".

Мораль и право каждой общественно-экономической формации однотипны. Они отражают единый базис, потребности и интересы определенных социальных групп. Общность морали и права проявляется в относительной устойчивости моральных и правовых принципов и норм, выражающих как волю стоящих у власти, так и общие требования справедливости, гуманности. Многие правовые нормы закрепляют не что иное, как нравственные требования. Все это говорит о том, что многие области морали и права находятся в единстве, сходстве, переплетении и взаимопроникновении друг в друга.

Вместе с тем, следует отметить, что хотя мораль и право имеют свою однотипность в определенном обществе, взаимодействуют между собой, являются социальными регуляторами и выступают составными частями духовной культуры человечества между которыми существуют и важные различия.

Во-первых, право строит свои принципы на ценностях формального равенства, справедливости, заключающейся в эквивалентности представлений и поучений, действий и свободы как правового условия осуществления правовых отношений. Моральные ценности сложнее определить однозначно, они более мозаичнее, имеют более широкую, всеобщую трактовку.

Во-вторых, право выступает в качестве институционального регулятора, как писанное право оно регулирует лишь общественно значимое поведение и отношение. Оно не должно, например, вторгаться в личную жизнь человека. Более того, оно призвано создавать гарантии против подобного вторжения. Объектом же морального регулирования является как общественно значимое поведение, так и личная жизнь, межличностные отношения (дружба, любовь, взаимопомощь и т.д.).

В-третьих, способ правового регулирования - правовой закон и другие подзаконные акты, принятые на основе и в пределах правовых норм. Мораль регулирует поведение субъектов общественным мнением, общепринятыми обычаями, индивидуальным сознанием.

В-четвертых, право и мораль находятся в виде диалектической формулы единства, противоположности и необходимой дополнительности. Однако, соблюдение правовых норм обеспечивается специальным государственным аппаратом, применяющим правовое поощрение или осуждение, в том числе и государственное принуждение. В морали действуют только духовные санкции: моральное одобрение или осуждение, исходящее от общества, коллектива, окружающих, а также самооценки человека, его совесть.

Безусловно, одним из важнейших стабилизирующих факторов, обеспечивающих правопорядок в обществе является правовое воспитание и юридический всеобуч, который должен быть системным, всеохватывающим, постоянным и вместе с тем носить дифференцированный характер для различных групп населения.

Сам же процесс юридического всеобуча должен быть направлен на выполнение следующих задач: во-первых, ликвидацию правовой безграмотности населения и должностных лиц государства; во-вторых, охват всех граждан, должностных лиц систематическим правовым обучением как важнейшим условием социализации человека в обществе; в-третьих, привитие каждому человеку как правовому существу внутренне осознанной потребности и способности активно использовать правовые знания для удовлетворения как личных, так и общественных интересов; в-четвертых, формиро-

вание цивилизованного отношения к нашей Конституции, действующему законодательству должно способствовать искоренению правового нигилизма; в-пятых, процесс всеобуча должен быть дифференцирован для различных групп населения и начинать его, видимо, надо уже с первого класса, проводя этот процесс весьма деликатно, в игровой форме, но в тоже время профессионально.

Следует особо отметить, что правовая культура, использующая все ценное, которое имеется как в отечественном, так и в мировом цивилизованном правотворческом процессе, будет способствовать успешному построению демократического правового государства, масштабному проведению реформ и реализации приоритетных национальных проектов России, объединяющим центром которых является демографическая проблема и улучшение качества жизни россиян. Только на пути достижения органического единства российской государственности и правовой культуры можно успешно идти по пути социального прогресса. И лишь на этом фундаменте возможно формирование правосознания россиян, а также совершенствование правового законодательства, укрепления правовой законности и установление стабильного правопорядка.

Библиографический список

1. Лукашева Е.А. Право, мораль, личность. М., 1986.
2. Гегель Г.В. Соч. М.,Л., 1934.

Трубицына П.И.

Средняя образовательная школа №15 г. Ставрополь

АКТУАЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ЛИЧНОГО ПОДСОБНОГО ХОЗЯЙСТВА И ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ

В статье рассматривается совершенствование законодательной основы личного подсобного хозяйства как гаранта защиты конституционных прав граждан на охрану здоровья.

Право граждан России на охрану здоровья закреплено в ст. 41 Конституции РФ. В качестве положительных мер реализации этого права следует отметить:

- рост сети поликлиник, больниц, количество высококвалифицированных медицинских работников, создание новых лекарств;
- производство продуктов питания, качество которых должно отвечать санитарно-гигиеническим требованиям;
- разработка доктрины и программы продовольственной безопасности страны до 2020 г.;
- разработка программы импортозамещения продовольствия.

Главным критерием эффективности государственных мер по реализации конституционных прав на охрану здоровья граждан является продолжительность жизни. Сегодня она составляет в среднем 71 год. Поэтому показателю Россия вошла в список благополучных стран мира. Однако успокаиваться на достигнутом уровне не стоит по двум причинам. Первое, существуют страны (Япония, Финляндия и др.) продолжительность жизни в которых составляет 90 лет. Для граждан Российской Федерации этот показатель при создании определенных условий тоже достигим. Второе, потен-

циально сохраняется угроза разрушения здоровья населения РФ, обусловленная ухудшением экологии окружающей среды. Эта угроза содержится в самом духовном понятии организации жизни россиян без оглядки на завтрашний день в ущерб потребностям последующих поколений, расширении возможности удовлетворения постоянно возрастающих потребностей на основе технического прогресса:

- безудержный рост количества личных автомашин, загрязняющих воздух в городе;

- использование в сельском хозяйстве для повышения урожайности минеральных удобрений, пестицидов, ускорителей роста и созревания плодов и овощей [4];

- применение пищевых добавок, упаковки и тары для достижения экономических эффектов, как во внешней, так и внутренней организации логистических потоков продовольственных товаров;

- рост численности населения и организация плотной застройки территории в городах;

- создание рыночной экономики ориентированной на прибыль, ядром которой является организация предпринимательства на основе частной собственности и конкуренции.

Идею технического прогресса можно было признать фундаментальной для увеличения продолжительности жизни и достижения ортобиоза, если бы речь шла об обществе устойчивого равновесного типа, способного жить в гармонии со своим природным окружением. Сегодня российский рынок в большом количестве насыщен вредной и некачественной продукцией [3]. Рынок безопасных органических продуктов практически не сформировался, а стоимость отдельных представителей этой группы продовольственных товаров в полтора-два раза превышает стоимость обычных поп-продуктов. Кроме того тенденция сокращения пахотных земель России приводит к резкому сокращению получения отечественной органической здоровой продукции.

Такая ситуация, усугубленная экономическими санкциями Запада, может быть охарактеризована как весьма существенная угроза здоровью людей. В условиях экономических санкций чрезвычайно важным является разработка эффективных хозяйственных форм импортозамещения продовольствия с участием не только предпринимателей, но и всех граждан России, среди которых важное место должно отводиться личному подсобному хозяйству (ЛПХ). Низкий процент занятости в личном подсобном хозяйстве обусловлен отсутствием соответствующей законодательной базы, стимулирующей заниматься подсобным хозяйством. Актуальность этой проблемы обусловлена следующими исторически проверенными качественными фактами ЛПХ:

- создавать высококачественные органические продукты не только для питания, но и для лечения. По этому поводу еще Гиппократ указывал, что продукты должны быть не только питательными, но и лечебными:

- создавать возможность пользоваться такими лечебными средствами как свежий воздух, вода, солнце, физическое движение, как составляющими элементами системы курортного и санаторного отдыха;

- утилизировать отходы и использовать их для повышения плодородия почвы;

- эффективно решать проблему сохранения и экономии природных ресурсов, используя естественные тепло и холод, как элементы ресурсосберегающих технологий при переработке и хранении продукции.

Учитывая высокую социальную значимость ЛПХ, государству следует рассмотреть его как составной элемент системы мер по охране здоровья. Уже сама постанов-

ка подобного вопроса предполагает новое видение законодательной проблематики ЛПХ, анализ которой не может довольствоваться чистым законотворчеством в сфере владения землей, руководствуясь только экономическими соображениями, как это указано в ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» от 07.07.2003 г №112-ФЗ (с изменениями от 22-23 июля 2008 г.).

В условиях, когда город становится для людей объектом с вредными для здоровья параметрами воздуха, воды, шума, дефицитом солнечной энергии и физического движения, закон о ЛПХ должен включать ряд статей, защищающих конституционное право граждан на охрану здоровья, вовлеченных государством не только в экономическую, но и лечебную, профилактически-оздоровительную деятельность.

О важности этой проблемы свидетельствуют исследования автора статьи, как волонтера помощи пожилым людям, владеющим всю свою жизнь ЛПХ в пригородной зоне г.г. Ставрополя, Чебоксары, Усолья Пермской области и Верхней Пышмы Свердловской области [1, 2]. Питаясь кашерной пищей с ЛПХ, и, работая в тишине на свежем воздухе в саду и огороде, не испытывая дефицита солнечной энергии и экологически чистой питьевой воде, они перешагнули 90-летие жизни бодрыми и деятельными.

Библиографический список

1. Трубицына П.И., Натепров В.И. Персогенное и техногенное качество продовольственных товаров. Молодежь и кооперация-2014: Тезисы доклада XXXVIII Межрегиональной студенческой научной конференции, посвященной году культуры.-Чебоксары: ЧКИ РУК, 2014.- С.136.

2. Натепров В.И., Орлов М.А., Трубицына П.И. Домашнее хозяйство как качественный фактор удовлетворения витальных потребностей. Индустриальное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции: Материалы международной научно-практической конференции (24 марта 2014 г.).- в 3-х частях.- 4.2. Отв. ред. В.И. Долгий, А.И. Карпович - Саратов: Изд. Академия управления, 2014.- С.136.

3. Натепров В.И. Оценка современной организационной эффективности питания с позиций духовности и нравственности. Сборник научных статей докторантов, аспирантов и соискателей. Выпуск 4.-Чебоксары: Руссика, 2005.-С.461.

4. Орлова Л.А. Этические и правовые проблемы качества регионального хлеба. Закономерности и тенденции развития современного общества: экономические, философские, политические, правовые аспекты: Материалы международной науч.-практич. конференции (27 декабря 2013г).- в 3-х частях.- 4.2./отв. ред. В.И. Долгий.- Саратов: изд-во Академия управления, 2014.- С.100

Тулупникова Ю.В.

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ

Обоснована роль инвестиций в инфраструктуру, рассмотрены проблемы и перспективы использования различных источников финансирования подобных инвестиций, объем которых значителен.

Проверенным способом стимулирования экономического роста выступает увеличение инвестиций в инфраструктуру. По оценкам Министерства экономического развития, совокупные инвестиции в транспортную инфраструктуру России дают около 0,3% прироста к ВВП. Качественная транспортная инфраструктура повышает мобильность населения, что улучшает структуру рынка труда, приводит к общему росту доходов населения и в конечном итоге стимулирует потребление как главный фактор экономического роста.

Для поддержания адекватного состояния инфраструктуры совокупная стоимость инфраструктурных активов должна составлять в среднем 70% от ВВП. Те страны, у которых эта доля ниже (например, Бразилия, Россия, Индия и даже США), должны наращивать инвестиции в инфраструктуру опережающими темпами, а те, у которых выше (Япония, Китай, Германия),

Реализация инфраструктурных проектов, поддержка несырьевого экспорта, малого и среднего предпринимательства, а также развитие государственно-частного партнерства в области инвестиций стали приоритетными направлениями работы российского правительства. Именно инфраструктурные ограничения и низкая динамика инвестиций стали главным тормозом на пути развития экономики, в первую очередь это касается транспорта и энергетики.

Источников финансирования инфраструктурных программ в России довольно много, однако почти все они испытывают трудности с расширением доходной базы.

Структура инвестиций в инфраструктуру по источникам финансирования [1, с. 8]

| Источники финансирования | Объем инвестиций в 2014 г., млрд долл. | Структура инвестиций, % |
|--|--|-------------------------|
| Государственные бюджеты и фонды | 1 350 | 65,4% |
| Банковские кредиты | 160 | 7,7% |
| Кредиты международных финансовых организаций | 25 | 1,2% |
| Акционерный капитал инфраструктурных компаний | 40 | 1,9% |
| Собственные средства инфраструктурных компаний | 125 | 6,0% |
| Корпоративные облигации | 365 | 17,7% |
| Всего | 2 060 | 100,0% |

1. *Федеральный и региональный бюджеты.* На долю бюджетов приходится более половины расходов на транспортную инфраструктуру. Расходы федерального бюджета идут на ремонт федеральных дорог, субсидии регионам на поддержание региональных дорог, строительство и реконструкцию инфраструктуры аэропортов и портов. Расходы региональных бюджетов направляются на строительство и реконструкцию дорог, развитие общественного транспорта. Крупнейший инвестор в транспортную инфраструктуру – Москва. До 2020 г. правительство Москвы планирует инвестировать в инфраструктуру более 3 трлн. руб.

2. *Фонд национального благосостояния (ФНБ)* может потратить до 60% своих средств (1,7 трлн. руб.) на инфраструктурные проекты. Для стимулирования экономического роста российское правительство приняло решение инвестировать в инфраструктуру средства ФНБ. 40% средств ФНБ может быть вложено в любые инфраструктурные проекты или депозиты Внешэкономбанка, который также кредитует инфраструктуру, еще 20% – в проекты с участием РФПИ или Росатома.

За 11 месяцев 2014 г. ФНБ благодаря ослаблению рубля вырос с 2,9 трлн до 3,9 трлн руб., но так и не стал источником финансирования инфраструктурных проектов [2]. Ни одна компания, проекты которых одобрило правительство, не получила денег из резервов. Более того, к концу 2014 года инфраструктурные проекты стали отходить на второй план, по мере того как ФНБ стал превращаться в антикризисный инструмент. Правда, Минфин и Минэкономразвития пытаются совместить помощь банкам и финансирование инфраструктуры: банки смогут пополнить капитал за счет ФНБ, но эти средства нужно будет направить на утвержденные правительством проекты.

Направление средств ФНБ в инфраструктуру сможет остановить падение инвестиций лишь в 2016-2017 гг., но и этого может оказаться недостаточно, поскольку частный бизнес в таких условиях не будет разворачивать инвестиционные проекты. Краткосрочная поддержка экономического роста за счет расходования этих средств вполне возможна.

3. Государственные монополии: РЖД, Газпром, Транснефть и ГК «Автодор», на которые приходится около 40% всех инвестиций в транспортную инфраструктуру. Основная доля этих средств – расходы Газпрома и Транснефти на строительство трубопроводов. Согласно инвестиционным программам обоих монополистов, их расходы на инфраструктуру в ближайшие годы должны возрасти. Вместе с тем правительство настаивает на сокращении расходов монополий и замораживает их тарифы, что может привести к уменьшению некоторых инвестиционных программ по сравнению с предыдущими годами.

4. Пенсионные фонды. Во многих странах средства пенсионных фондов - главный источник финансирования долгосрочных инфраструктурных проектов. Объем пенсионных средств на данный момент составляет порядка 2 трлн. руб., что позволяет назвать институциональных инвесторов потенциальными локомотивами развития российской инфраструктуры [3]. Но небольшое количество доступных финансовых инструментов долгосрочного инвестирования и недостаточная поддержка существующих инструментов не позволяет пенсионным фондам в полной мере реализовать свой потенциал.

5. Частные инвестиции в условиях дефицита бюджетных средств и пенсионного фонда остаются единственным потенциальным источником для увеличения расходов на инфраструктуру. В условиях объективной невозможности государства увеличивать собственные расходы на финансирование инфраструктуры часть его функций должен принять на себя частный капитал, до недавнего времени по ряду причин не проявлявший особого интереса к инфраструктурным проектам.

В настоящий момент частные инвесторы вкладывают средства в сегменты транспортной инфраструктуры с наиболее высоким возвратом на вложенный капитал, главным образом в портовые и аэропортовые терминалы. Однако в последнее время растет интерес и к дорожным концессиям в связи с привлекательной долгосрочной доходностью, которая может составлять 10-17% на вложенный капитал.

На протяжении последних 20-30 лет, когда механизм частного финансирования инфраструктуры активно развивался в ряде развитых и развивающихся стран, основным способом привлечения финансовых ресурсов являлась комбинация акционерного и банковского финансирования (в пропорции примерно 20:80) и довольно успешно решал свои задачи. Однако масштаб необходимых инвестиций в инфраструктуру неуклонно растет и требует развития и более широкого внедрения дополнительных способов финансирования.

Помимо акционерного капитала, большое значение для финансирования инфраструктурных проектов имеет заемный капитал (обычно 70-90% капитала проектной компании). В качестве кредиторов могут привлекаться крупные коммерческие банки, специальные банки развития, инфраструктурные банки. Однако наиболее интересная форма привлечения заемных средств - выпуск инфраструктурных облигаций как перспективных финансовых инструментов.

Основной целью выпуска инфраструктурных облигаций как инструмента финансирования инфраструктурных проектов является снижение стоимости финансирования и увеличение объемов привлечения финансовых ресурсов. Достижение данной цели возможно за счет совместных действий государства, формирующего соответствующую правовую среду, и организаторов выпусков облигаций. Это позволит сделать инфраструктурные облигации интересным для инвесторов финансовым инструментом и одновременно эффективным способом привлечения финансовых ресурсов в инфраструктурные проекты.

Библиографический список:

1. Инфраструктура России: Аналитический обзор. - М.: Газпромбанк, 2014. – Электронный ресурс: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/209/gpb_infrastructure_09072014.pdf.
2. Лютова М. В 2014 г. ФНБ так и не стал источником финансирования инфраструктурных проектов (опубликовано 26.12.2014). – Электронный ресурс: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/37879791/neprikasaemoe-blagosostoyanie>.
3. Сизов Ю. Рынок долгосрочного инвестирования (опубликовано 19.01.2015). // По материалам X ежегодного Международного РЕПО-ФОРУМа. – Электронный ресурс: <http://www.investinfra.ru/investicii/162-rynok-dolgosrochnogo-investirovaniia.html>.

Фаррахова Ф.Ф., канд. экон. наук, доцент, Гирфатова Г. Н.
ФГОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»

СИНТЕТИЧЕСКИЙ И АНАЛИТИЧЕСКИЙ УЧЕТ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В данной статье рассматривается синтетический учет амортизации основных средств, аналитический учет амортизации основных средств, а также особенности ведения учета амортизации основных средств в программе «1С Бухгалтерия 8.2».

Под амортизацией основных средств подразумевается перенесение части стоимости объектов основных средств на себестоимость продукции, работ или услуг [4]. Начисление амортизации по объектам основных средств производится в течение всего срока полезного использования объекта. При этом, срок полезного использования каждое предприятие может определять самостоятельно. В зависимости от срока полезного использования основное средство может быть отнесено к одной из десяти амортизационных групп, выделяемых Налоговым кодексом Российской Федерации [7].

Амортизация начисляется только по тем основным средствам, которые принадлежат хозяйствующему субъекту на правах собственности. Не начисляется амортизация по законсервированным объектам основных средств, а также по объектам, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельным участ-

кам и объектам природопользования). Вместе с тем приостанавливается начисление амортизации по следующим объектам:

1) переведенным по решению руководства на консервацию на срок более трех месяцев;

2) направленным на восстановление на срок более 12 месяцев [1].

Начисление амортизации начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем ввода в эксплуатацию объекта основных средств, и производится до полного погашения стоимости или до момента списания с учета. Начисляется амортизация вне зависимости от результатов хозяйственной деятельности [6].

Амортизация может начисляться одним из следующих способов: линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Выбранный способ начисления амортизации должен быть указан в учетной политике по бухгалтерскому учету.

Для синтетического учета начисленной амортизации используется счет 02 «Амортизация основных средств» субсчет 02.01 «Амортизация основных средств, учитываемых на счете 01», который пассивный, сальдо кредитовое показывает сумму накопленной амортизации [2]. Аналитический учет по счету 02 «Амортизация основных средств» субсчет 02.01 «Амортизация основных средств, учитываемых на счете 01» ведется по отдельным инвентарным объектам основных средств.

Рассмотрим порядок синтетического учета амортизации основных средств на конкретном примере ООО «Аксиома».

ООО «Аксиома» в апреле 2014 г. приобрело для Уфимского филиала широкоформатный принтер для установки в отделе снабжения и логистики. В бухгалтерском и налоговом учете срок полезного использования принтера установлен равным 3 годам 1 месяцу (37 месяцев), амортизация начисляется линейным способом (методом). Согласно договору купли-продажи стоимость принтера составляет 80 000 руб. (продавец не является плательщиком НДС). Приобретенный принтер относится к третьей амортизационной группе. Принтер введен в эксплуатацию в апреле 2014 г. В бухгалтерском учете бухгалтером сделаны проводки, представленные в таблице 1.

Таблица 1

**Факты хозяйственной жизни по постановке на учет
и начислению амортизации широкоформатного принтера**

| Факты хозяйственной жизни | Дебет | Кредит | Сумма, руб. | Первичный документ |
|---|-------|--------|----------------|---|
| Бухгалтерские записи в апреле 2014 г. | | | | |
| Отражены затраты на приобретение широкоформатного принтера | 08.04 | 60 | 80 000 | Отгрузочные документы продавца |
| Произведены расчеты с продавцом принтера | 60 | 51 | 80 000 | Выписка банка по расчетному счету |
| Приобретенный принтер учтен в составе основных средств | 01.01 | 08.04 | 80 000 | Акт о приеме-передаче объекта ОС (ф. № ОС-1); инвентарная карточка учета объекта ОС (ф. № ОС-6) |
| Ежемесячная бухгалтерская запись с мая 2014 г. | | | | |
| Начислены амортизационные отчисления по широкоформатному принтеру (80 000 / 37) | 26 | 02.01 | 2 162,16 | Бухгалтерская справка-расчет |

Аналогично осуществлялась постановка на учет и начисление амортизации по торговому оборудованию, которое было приобретено 12 августа 2014 г. для одного из магазинов по договору с ООО «Торговый проект» за 62 520 руб. (в том числе НДС 9 537 руб.), а введено в эксплуатацию в сентябре 2014 г. Бухгалтерские записи представлены в данных таблицы 2.

Таблица 2

**Факты хозяйственной жизни по постановке на учет
и начислению амортизации оборудования**

| Факты хозяйственной жизни | Дебет | Кредит | Сумма, руб. | Первичный документ |
|---|-------|--------|----------------|---|
| Бухгалтерские записи в августе 2014 г. | | | | |
| Отражены затраты на приобретение торгового оборудования | 08.04 | 60 | 50 983 | Договор, отгрузочные документы продавца |
| Произведены расчеты с ООО «Торговый проект» | 60 | 51 | 62 520 | Выписка банка по расчетному счету |
| Приобретенное торговое оборудование учтено в составе основных средств | 01.01 | 08.4 | 50 983 | Акт о приеме-передаче объекта ОС (ф. № ОС-1), инвентарная карточка учета объекта ОС (ф. № ОС-6) |
| Ежемесячная бухгалтерская запись с сентября 2014 г. | | | | |
| Начислены амортизационные отчисления по торговому оборудованию | 44 | 02.01 | 498 | Бухгалтерская справка-расчет |

Рассмотрим особенности аналитического и синтетического учета амортизации основных средств в программе «1С Бухгалтерия 8.2».

Способ начисления амортизации по объектам основных средств выбирается при регистрации в бухгалтерской программе операций поступления и принятия к учету основных средств [9]. Данные факты проводятся в разделе «Основные средств и НМА» программы. Операции по учету основных средств регистрируются соответствующими документами.

Принятие к учету основных средств осуществляется при помощи документа программы «Принятие к учету ОС». При принятии к учету на закладке «Бухгалтерский учет» заполняется раздел «Общие сведения»:

- указывается порядок учета: «Начисление амортизации» или «Стоимость не погашается»;
- выбирается способ поступления, счет учета основного средства и материально ответственное лицо.

Если выбран порядок учета «Начисление амортизации», то добавляется раздел «Параметры начисления амортизации», в котором бухгалтер заполняет:

- счет начисления амортизации (счет 02.01);
- способ начисления амортизации (линейный способ);
- способ отражения расходов по амортизации (счет 44.01 или счет 26);
- срок полезного использования в месяцах.

Способ отражения расходов по амортизации выбирается из справочника «Способы отражения расходов».

В способе отражения расходов указывается счет затрат (счет 44.01 или счет 26). При последующем начислении амортизации эти данные будут проставляться в проводках.

Если начисление амортизации по бухгалтерскому учету начинается одновременно с принятием к учету основного средства, то при регистрации в программе факта принятия к учету устанавливается флажок «Начислять амортизацию».

Амортизация начисляется начиная со следующего месяца после того, в котором был установлен признак начисления амортизации. Например, если для основного средства признак начисления амортизации был установлен в марте, то амортизация будет начисляться только с апреля.

Если ввод в эксплуатацию осуществляется после принятия к учету, то операция ввода в эксплуатацию оформляется документом «Изменение состояния ОС».

Параметры для расчета амортизации устанавливаются при принятии к учету основного средства и меняются в дальнейшем документом «Изменение параметров начисления амортизации ОС».

На закладке «Налоговый учет» указывается порядок учета: «Начисление амортизации», «Включение в расходы при принятии к учету» или «Стоимость не включается в расходы».

Если выбран порядок учета «Начисление амортизации», то добавляются разделы «Параметры начисления амортизации» и «Амортизационная премия».

В разделе «Параметры начисления амортизации» заполняются:

- срок полезного использования в месяцах,
- специальный коэффициент.

Если по объекту основных средств начисляется амортизационная премия (ст. 259 НК РФ), то устанавливается флажок «Включить амортизационную премию в состав расходов» и заполняется процент амортизационной премии, счет учета затрат и статью затрат, на которые будет отнесена сумма амортизационной премии.

По зданиям и сооружениям, включенным в 8-10 амортизационные группы, всегда применяется линейный метод независимо от настройки учетной политики. Счет учета и способ начисления амортизации в налоговом учете совпадают с бухгалтерским и указываются на закладке «Бухгалтерский учет».

Если начисление амортизации по налоговому учету начинается одновременно с принятием к учету основного средства, то устанавливается флажок «Начислять амортизацию».

При проведении документа формируются проводки и записи в регистрах учета основных средств.

Амортизация по бухгалтерскому и налоговому учету начисляется при выполнении регламентной операции «Амортизация и износ основных средств», раздел «учет, налоги отчетность» - «Закрытие месяца». Если для основного средства амортизация за месяц была рассчитана до завершения месяца, например, при списании основного средства, то повторное начисление амортизации при регламентной процедуре не выполняется [9].

Для контроля начислений по амортизации основных средств используется документ «Ведомость амортизации ОС». Документ имеет несколько настроек, поэтому для его формирования выбирается период и производятся настройки.

«Ведомость амортизации ОС» является главным регистром бухгалтерского учета амортизации основных средств. В данном документе регистрируются данные о начисленной за период амортизации основных средств. В регистре можно установить

быстрый отбор по 5 показателям: по основным средствам, материально ответственным лицам, счетам учета, амортизационным группам и группам учета основных средств. Данные об амортизации выводятся по данным бухгалтерского учета.

Таким образом, амортизация основных средств – это основной момент работы учетного работника с основным средством после ввода в эксплуатацию. Так, как амортизация основных средств выполняется каждый месяц, то для удобства работы учетного работника программа «1С Бухгалтерия 8.2» совмещает этот процесс с регламентными операциями.

Библиографический список

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Электронный ресурс] : приказ Минфина от 30 марта 2001 г. № 26н : (ред. от 24.12.2010) // СПС «Консультант Плюс».
2. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению [Электронный ресурс] : приказ Минфина от 31 окт. 2000 г. № 94н : (ред. от 08.11.2010) // СПС «Консультант Плюс».
3. Ижевская К.И. Учет амортизации основных средств / К.И. Ижевская, П.А. Сорокина // Все для бухгалтера. 2012. № 4. С. 12-17.
4. Крылов Д.Б. Бухгалтерский учет амортизации основных средств / Д.Б. Крылов // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 1. С. 5-9.
5. Карпова Р.П. Современные аспекты учета основных средств / Р.П. Карпова // Учет и налогообложение. 2013. № 6. С. 37-46.
6. Калугина Ю. Бухгалтерский учет амортизации основных средств / Ю. Калугина // Горячая линия бухгалтера. 2013. № 12. С. 25-29.
7. Усольцев Д.Г. Некоторые аспекты учета амортизации основных средств / Д.Г. Усольцев // Бухгалтерский учет. 2013. № 1. С. 32-36.
8. Хаджианиди Ф.Г. Учет износа объектов основных средств / Ф.Г. Хаджианиди // Главбух. 2014. № 3. С. 12-17.
9. Чихирева Т.Б. Бухгалтерские проводки по учету основных средств в программе «1С: Бухгалтерия» (с примерами) / Т.Б. Чихирева // Все для бухгалтера. 2014. № 3. С. 26-30.

Фаррахова Ф.Ф., канд. экон. наук, доцент, Гирфатова Г. Н.
ФГОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»

СПОСОБЫ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

В данной статье рассматривается понятие амортизации, различные способы начисления амортизации основных средств принятые в бухгалтерском учете, а также определение срока полезного использования.

Как известно все основные средства, которыми располагает предприятие, со временем амортизируются, изнашиваются. Амортизацией основных средств принято считать перенесение части стоимости основных средств на себестоимость продукции, работ или услуг. При этом, амортизация по основным средствам начисляется в течение всего срока полезного использования основного средства, то есть периода време-

ни, в течение которого применение и использование объекта основных средств может приносить организации экономические выгоды [2].

Каждое предприятие может определять срок полезного использования самостоятельно или воспользоваться классификацией основных средств, разработанной на основе ОКОФ - Общероссийского классификатора основных фондов. Далее в зависимости от этого показателя (срока полезного использования) основное средство может быть отнесено к одной из амортизационных групп. Налоговый кодекс определяет всего десять амортизационных групп, а классификация основных средств, включаемых в ту или иную группу, в свою очередь утверждается Правительством РФ.

Такое понятие, как «амортизационная группа» используется, как для целей налогового учета, так и для целей бухгалтерского учета. Понятие «амортизационная группа» сформулировано в пункте 1 статьи 258 НК РФ [1].

Как известно, необходимым условием правильного учета амортизации основных средств является его соответствием нормативно-правовым актам, регулирующим бухгалтерский учет. Поэтому и начислять амортизацию необходимо только по тем способам, которые устанавливает законодательство по бухгалтерскому учету.

В частности, способы начисления амортизации основных средств в бухгалтерском учете установлены в Положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств (ПБУ 6/01)». В соответствии с нормами данного бухгалтерского стандарта (п. 18 ПБУ 6/01), амортизацию по объектам основных средств можно начислять одним из следующих способов:

- линейный;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) [2].

Рассмотрим каждый из перечисленных способов подробнее.

Линейный способ начисления амортизации является самым популярным и им пользуются по оценкам некоторых специалистов около 75% хозяйствующих субъектов в нашей стране. Содержание данного метода состоит в том, что ежегодно амортизируется равная часть первоначальной стоимости объекта основных средств. Согласно данному способу, величина амортизации исчисляется исходя из первоначальной стоимости и нормы амортизации, которую рассчитывают на основании срока полезного использования:

$$A = ПС \times Н_a, \quad (1)$$

где ПС - первоначальная стоимость объекта основных средств;

N_a - норма амортизации, рассчитанная исходя из срока полезного использования объекта основных средств [4].

Например, стоимость автомобиля, принадлежащего предприятию на праве собственности, составляет 260 000 руб. Автомобиль относится к третьей амортизационной группе со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно. Срок полезного использования установлен 5 лет. Следовательно, годовая норма амортизации составляет 20%:

$$100\% / 5 \text{ лет} = 20\%.$$

Ежегодная сумма амортизационных отчислений составляет 52 000 руб.:

$$260\,000 \times 20 / 100 = 52\,000 \text{ руб.}$$

Ежемесячная сумма амортизации автомобиля равна 4 333,33 руб.:

$$52\,000 / 12 = 4\,333,33 \text{ руб.}$$

Способ уменьшаемого остатка подразумевает, что величина амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной на основании срока полезного использования этого объекта:

$$A = CO_{\text{ост}} \times K \times Na / 100, \quad (2)$$

где $CO_{\text{ост}}$ - остаточная стоимость объекта;

K - коэффициент ускорения [6].

Например, предприятие купило оборудование, стоимость которого равна 135 800 руб., срок службы оборудования согласно его технической документации составляет 9 лет. Коэффициент ускорения равен 2. Таким образом, годовая сумма амортизации составит с учётом ускорения составит 22,22%:

$$100\% / 9 \times 2 = 22,22\%$$

Расчет амортизации представлен в данных таблицы 1.

Таблица 1

Расчет амортизации оборудования

| Год | Остаточная стоимость на начало года (руб.) | Норма амортизации, % | Сумма годовой амортизации (руб.) | Остаточная стоимость на конец года (руб.) |
|-----|--|----------------------|----------------------------------|---|
| 1 | 135 800 | 22,22 | 30 175 | 105 625 |
| 2 | 105 625 | 22,22 | 23 470 | 82 155 |
| 3 | 82 155 | 22,22 | 18 255 | 63 900 |
| 4 | 63 900 | 22,22 | 14 199 | 49 702 |
| 5 | 49 702 | 22,22 | 11 044 | 38 658 |
| 6 | 38 658 | 22,22 | 8 590 | 30 068 |
| 7 | 30 068 | 22,22 | 6 681 | 23 387 |
| 8 | 23 387 | 22,22 | 5 197 | 18 190 |
| 9 | 18 190 | 22,22 | 4 042 | 14 149 |

Следующий способ, который необходимо рассмотреть - способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. При данном способе начисления амортизации, ее годовая величина определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе этого соотношения стоит число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта:

$$A = ПС \times T_{\text{ост}} / (T(T+1)/2), \quad (3)$$

где $T_{\text{ост}}$ – количество лет, оставшихся до окончания срока полезного использования;

T – срок полезного использования [3].

Например, предприятие приобрело оборудование стоимостью 168 500 руб. Срок полезного использования оборудования согласно технической документации составляет 5 лет. Сумма чисел срока использования равна 15 (1+2+3+4+5 = 15). Расчет амортизации оборудования представлен в данных таблицы 2.

Еще один способ начисления амортизации, который необходимо рассмотреть - способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Начисление амортизации по данному способу осуществляется на основе натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначаль-

ной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств:

$$A_{ед} = ПС / В, \quad (4)$$

где $A_{ед}$ - сумма амортизации на единицу продукции;

$В$ – предполагаемый объем производства продукции [6].

Таблица 2

Расчет амортизации по способу списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, руб.

| Год | Остаточная стоимость на начало года | Сумма годовой амортизации | Остаточная стоимость на конец года |
|-----|-------------------------------------|---------------------------|------------------------------------|
| 1 | 168 500 | 56 167 | 112 333 |
| 2 | 112 333 | 44 933 | 67 400 |
| 3 | 67 400 | 33 700 | 33 700 |
| 4 | 33 700 | 22 467 | 11 233 |
| 5 | 11 233 | 11 233 | 0 |

Метод применяется там, где износ основных средств напрямую связан с частотой их использования. Чаще всего, он используется в добыче природного сырья. Например, запасы руды месторождения составляют 2 638 574 тонн. Стоимость основных средств, используемых при добыче руды – 25 477 520 руб.

Амортизация на единицу продукции составит:

$$25\,477\,520 / 2\,638\,574 = 9,6 \text{ руб./тонну.}$$

Предприятие планирует ежегодно добывать около 268 000 тонн руды, следовательно, годовая амортизация составит:

$$268\,000 \times 9,6 = 2\,572\,800 \text{ руб.}$$

Применение одного из рассмотренных способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу.

В течение отчетного года амортизация по объектам основных средств начисляется ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы.

По основным средствам, используемым в организациях с сезонным характером производства, годовая сумма амортизационных отчислений по основным средствам начисляется равномерно в течение периода работы организации в отчетном году.

Срок полезного использования объекта основных средств определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету. Определение срока полезного использования объекта основных средств производится исходя из:

- 1) ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;
- 2) ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;
- 3) нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например, срок аренды) [5].

В случаях улучшения (повышения) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств в результате проведенной ре-

конструкции или модернизации организацией пересматривается срок полезного использования по этому объекту.

Начисление амортизационных отчислений по объекту основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету, и производится до полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с бухгалтерского учета.

Начисление амортизационных отчислений по объекту основных средств прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с бухгалтерского учета.

В течение срока полезного использования объекта основных средств начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев перевода его по решению руководителя организации на консервацию на срок более трех месяцев, а также в период восстановления объекта, продолжительность которого превышает 12 месяцев [7].

Начисление амортизационных отчислений по объектам основных средств производится независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде и отражается в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому оно относится.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая : от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 19 июля 2000 г. : одобр. Советом Федерации 26 июля 2000 г. : (ред. от 29.12.2014) // СПС «Консультант Плюс».

2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Электронный ресурс] : приказ Минфина от 30 марта 2001 г. № 26н : (ред. от 24.12.2010) // СПС «Консультант Плюс».

3. Деева, Е.А. Способы начисления амортизации основных средств / Е.А. Деева, В.Г. Ширококов // Горячая линия бухгалтера. 2011. № 1. С. 15-19.

4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник / Н.П. Кондраков.- М.: Проспект, 2012.- 504 с.

5. Крючкова Н.В. Бухгалтерский учет амортизации основных средств / Н.В. Крючкова С.И. Жминько // Горячая линия бухгалтера. 2013. № 9. С. 24-28.

6. Куликова Э.Л. Как посчитать амортизацию основных средств. Методы и примеры расчета / Э.Л. Куликова, Е.П. Кочетков // Бухгалтерский учет. 2013. № 1. С. 52-59.

7. Чистякова Г.А. Способы начисления амортизации / Г.А. Чистякова // Все для бухгалтера. 2014. № 9. С. 36-41.

*Фролова Л. В., канд. соц. наук, доцент, Черевинский Н.Н., канд. соц. наук, доцент
ССЭИ*

СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И МЕТОДЫ СДАЧИ НОРМ ГТО В ВУЗЕ

Данная статья рассматривает вопрос актуальности возрождения и внедрения в учебные программы образовательных учреждений сдачи норм физкультурно-спортивного комплекса ГТО. Данная инициатива в этой сфере станет необходимым условием развития массового спорта в стране, его доступности для людей разного возраста и разного состояния здоровья. Именно социально-педагогическая деятель-

ность в вузе, в частности многофункциональный характер учебной дисциплины «Физическая культура» ставит ее в число областей общественно полезной деятельности, в которой может формироваться должная мотивация студентов, направленная на данный аспект.

На заседании Совета по развитию физической культуры и спорта 24 марта 2014 года в Кремле Президент РФ Владимир Путин сказал «...В области спорта нам необходима системная, комплексная работа, способная закрепить достигнутые результаты, создать прочную базу на перспективу. Очевидно, что в решении этой задачи особое место занимает массовый спорт, который служит главным резервом спорта высоких достижений, но главное - является основой для здорового образа жизни, для здоровья нации». О намерении возродить в России комплекс советских спортивных нормативов ГТО Владимир Путин говорил еще в марте прошлого года. Указ о его возрождении был подписан Президентом РФ 24 марта 2014 года. В нем говорится, что в целях дальнейшего совершенствования государственной политики в области физической культуры и спорта, создания эффективной системы физического воспитания, направленной на развитие человеческого потенциала и укрепление здоровья населения, ввести в действие с 1 сентября 2014 г. в Российской Федерации Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс «Готов к труду и обороне» (ГТО).

На наш взгляд, именно данная инициатива в этой сфере - возрождение норм ГТО, станет необходимым условием развития массового спорта, его доступности для людей разного возраста и разного состояния здоровья, для привлечения их к регулярным занятиям физической культурой. В рамках обновлённого Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса ГТО предусматривается сдача спортивных нормативов в одиннадцати возрастных группах, начиная с шести лет. Вместе с тем запуск программы ГТО остро ставит вопрос о площадках для занятий физкультурой спортом в стране. Необходима сеть некоммерческих физкультурно-спортивных клубов по местам жительства, работы или службы. Необходимы экономически обоснованные спортивные сооружения, дешёвые, но современные, удобные для занятий спортом и физической культурой, в том числе на открытом воздухе. Конечно, следует полнее задействовать и укреплять спортивную инфраструктуру общеобразовательных школ и высших образовательных учреждений.

И ещё одной мерой привлечения людей к спорту, как указал президент: «мог бы стать механизм мотивирования страховых медицинских организаций, например через поощрение тех, кто ведёт здоровый образ жизни, регулярно проходит диспансеризацию и не имеет медицинских страховых случаев за предыдущий календарный год. Кроме того, целесообразно дополнить типовой перечень ежегодно реализуемых работодателем мер по улучшению условий и охраны труда. Скажем, включить в соцпакет возможность компенсировать сотрудникам оплату занятий спортом в клубах и секциях».

Наряду с этим, хорошим, проверенным стимулом развития массового спорта остаются собственно спортивные соревнования. И не только крупные мировые форумы, но и такие, как очень популярные в нашей стране, среди наших граждан «Лыжня России», «Кросс наций» или состязания по национальным видам спорта, которые проводятся в регионах Российской Федерации. На поддержку подобных мероприятий направлено и международное движение «Спорт для всех». Этот полезный проект Международного олимпийского комитета и Всемирного совета по спорту ЮНЕСКО пропагандирует именно массовый спорт, особый стиль жизни, в котором спорт, физическая активность - важный элемент общей культуры человека. Необходимо использо-

вание средств на развитие именно массового спорта, включая, например, реализацию в субъектах Федерации комплекса ГТО, мероприятий движения «Спорт для всех» или поддержку доступных спортклубов, в том числе в вузах.

Социально-педагогическая деятельность в вузе - это разновидность профессиональной деятельности, направленная на оказание помощи в процессе социализации человека, освоения им социокультурного опыта.

В частности многофункциональный характер учебной дисциплины «Физическая культура» в вузе ставит ее в число областей общественно полезной деятельности, в которых формируются и проявляются социальная активность и творчество молодых людей. Навыки общественной и профессиональной деятельности, приобретенные, благодаря занятиям физической культурой, успешно переносятся на другие виды деятельности. В структуру понятия «Физическая культура» входит социокультурная ориентация главных социальных сфер жизни общества: образование, труд, досуг. Названные компоненты физической культуры взаимосвязаны, способны переходить друг в друга, подвижны и проявляются в единстве и многообразии. Физическая культура объективно является сферой массовой самодеятельности. Она служит важнейшим фактором становления активной жизненной позиции личности студентов. Эти данные подчеркивают основательное положительное воздействие систематических занятий физической культурой и спортом на характерологические особенности личности студентов. Обязательными здесь являются научно обоснованные представления о психофизиологическом состоянии человека. Правильная организация свободного времени молодежи является ведущим фактором приобщения к здоровому образу жизни. В этой области необходима так же своеобразная яркая реклама деятельности физкультурно-спортивных секций, клубов, Роль социально-педагогической работы в воспитании культуры здоровья трудно переоценить. Однако успешная реализация этой важнейшей социально-педагогической задачи можно осуществить при определенном уровне подготовленности самих педагогов, включающей широкий круг знаний, навыков и умений.

Учебные занятия являются основной формой физического воспитания в высших учебных заведениях. Они планируются в учебных планах по всем специальностям, и их проведение обеспечивается преподавателями кафедр физического воспитания. Практический раздел программы содержит учебный материал для всех учебных отделений, который направлен на решение конкретных задач физической подготовки студентов и имеет непосредственное отношение к возможности сдачи ими норм ГТО. В содержание занятий всех учебных отделений включаются разделы: гимнастика, лёгкая атлетика, лыжный спорт (для бесснежных районов - марш-бросок или велосипедный спорт), туризм, спортивные игры, плавание. Наряду с основными используемыми методами проведения учебных занятий большой популярностью у студентов пользуется соревновательный метод. Данный метод в процессе физического воспитания используется как в относительно элементарных формах, так и в развернутой форме. Соревнование (или состязание), подобно игре, относится к числу широко распространенных общественных явлений. Оно имеет существенное значение как способ организации и стимулирования деятельности в самых различных сферах жизни. Соревновательный метод характеризуется также унификацией (приведением к некоторому единообразию) предмета состязания, порядка борьбы за победу и способов оценки достижения. Вполне понятно, что невозможно сравнивать силы, если нет общего эталона для сравнения и если не упорядочен сам процесс сопоставления. Именно таким эталоном определяются ступени комплекса ГТО. Необходимо увлечь студентов, убе-

дять их, что физическая культура является основой здоровья, а подготовка и сдача норм ГТО станет одним из инструментов. Комплекс - важный элемент тестирования, он даст понять, как физически активна та или иная социальная группа. Но он не должен быть направлен на подмену собой учебных занятий по физическому воспитанию.

Библиографический список:

1. Указ Президента Российской Федерации от 24 марта 2014 года N 172 // Российская газета. - 2014. - 26 марта: <http://pravo.gov.ru/ips/>.
2. Положение о Всероссийском физкультурно-спортивном комплексе «Готов к труду и обороне» (ГТО): утверждено постановлением Правительства Российской Федерации от 11 июня 2014 года N 540 // Российская газета. - 2014. - 18 июня: <http://pravo.gov.ru/ips/>.
3. План мероприятий по поэтапному внедрению Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса "Готов к труду и обороне" (ГТО) : утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2014 года N 1165-р // Информационно-правовая система Законодательство России: <http://pravo.gov.ru/ips/> .
4. Готов к труду и обороне СССР // Большая энциклопедия: в 62 т. - Москва, 2006. - Т. 13. - С. 277-278.
5. Электронный ресурс <http://news.kremlin.ru/news/20635>.

*Хлыстова А.Г., канд. филос. наук, доцент, зав. кафедрой,
Понарина Н.Н., доктор философских наук, доцент, зав. кафедрой
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ В УСЛОВИЯХ НЕЛИНЕЙНОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

В статье рассматривается процесс подготовки специалиста по социальной работе в современных условиях, адаптивности к социальным изменениям в условиях нелинейного развития российского социума.

В условиях развития современного общества, глобализационных процессов в процессе осуществления своей деятельности, специалист по социальной работе должен хорошо представлять как особенности и перспективы развития социума, так и ментальные особенности его клиента, социальная работа всегда ориентирована на человека в конкретной социально-экономической, политической, культурной среде.

При подготовке социального работника предполагает умение осмыслить глобальные явления современности, овладение мировоззренческими и методологическими принципами освоения различных сфер социальной практики, формирование методологической культуры.

Философия как методологическая основа процесса обучения социальных работников формирует целостность восприятия действительности. Поэтому можно утверждать, что роль философии в общекультурной и профессиональной подготовке специалиста в области социальной работы велика. Философское знание формирует и критичность мышления, что очень важно, по нашему мнению, в ситуации неравномерного, нелинейного развития нашей страны. Анализ современного состояния российского социума, показывает, что Россия характеризуется как страна, где весьма велика дезинтегрированность общества и власти. Социальная реальность в России со-

храняет свой противоречивый и неопределенный характер. Наша социальная реальность пронизана переплетением старого и нового, традиционализма и модернизма, мы зависим от своей истории, не можем игнорировать особенности нашей национальной психологии, менталитета, традиций и разнообразных стереотипов.[1]

В современной науке сложилась новая картина мира, отличающаяся сложностью, неопределенностью, нелинейностью. Теперь эти представления проникают в сферу социально-гуманитарного знания, где человек рассматривается в качестве субъекта, который действует в условиях неопределенности широкого веера альтернатив, что делает исторический процесс сложным и нелинейным. Следовательно, и управленческая деятельность во всех сферах общества (социальной, политической, экономической) должна учитывать степень риска в процессе субъектного действия и управления развитием тех или иных общественных структур.

Сущность социальной работы состоит в проведении специфической формы государственного и негосударственного воздействия на социальный субъект и среду его существования, с целью обеспечения определенного уровня культурной, социальной и материальной жизни людей и создания достаточных оснований для реализации их социальной активности.[2]

Система профессиональной подготовки квалифицированных кадров социальной работы в стране может быть усовершенствована. Возможна коррекция системы социальных институтов, а также деятельности профессиональных работников социальной сферы по удовлетворению социальных потребностей и нужд населения. В данном отношении конкретно предлагается следующее. [3]

Во-первых, одним из важнейших направлений социальной политики российского государства следует считать формирование эффективной системы социальной работы с населением, а также повышение социального статуса и престижности профессии социального работника. При этом необходимо учитывать специфические особенности многочисленных субъектов РФ, городской и сельской местности, а также характер социальных проблем различных категорий населения.

Во-вторых, повышение культуры социальной работы, требует дальнейшего усиления социальной направленности экономической политики, стабилизации и гармонизации общественных отношений, демократизации общественной жизни.

В-третьих, формирование и совершенствование профессиональной культуры социальных работников, по нашему мнению, напрямую предполагает расширение сети высших учебных заведений, имеющих в своем составе факультеты социальной работы, на которые будет возложена и функция по развитию системы дополнительного образования в области социальной работы. Насколько необходима работа вуза, направленная на развитие системы дополнительного образования, показала её поддержка Управлениями социальной защиты населения городов Краснодарского края (на базе Армавирского института социального образования (филиала) РГСУ).

В-четвертых, в процессе подготовки высококвалифицированных кадров следует особое внимание уделять качеству преподавания философско-аксиологического блока, что будет способствовать повышению уровня профессиональной подготовки социальных работников.

В-пятых, в целях формирования и развития профессиональной культуры социальной работы в России рекомендуется постоянное обсуждение аксиологических, философских аспектов социальной работы на научных и научно-практических конференциях, формирование положительного образа социального работника в средствах массовой информации.

Нельзя говорить о том, что данный комплекс предложений изменит мгновенно уровень подготовки всех специалистов в области социальной работы, но степень адаптивности к социальным изменениям в условиях нелинейного развития российского социума будет более высокой, а, следовательно, и сами специалисты будут более уверены в себе и результатах своей работы, а также более конкурентоспособны на рынке труда.

Библиографический список:

1. Понарина Н.Н. Базовые идеи в концепции глобализации в современных условиях // Власть. 2010. № 9. С. 64-65.
2. Хлыстова А.Г. Влияние природного и социального пространства на формирование менталитета // Материалы международной научно-практической конференции «Управление инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные закономерности». – Саратов, 2014. С. 145-148.
3. Герасимов Г.И., Васильева Е.Н., Куницына Е.В. Проблемы исследования педагогического идеала в социально-философском контексте // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2012. № 4. С. 11-16.

Ховалыг Р.Б.

Тувинский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК И ТЕОРЕМА КОУЗА

Если права собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода.

Трактуя фирму как совокупность взаимовыгодных контрактов, Р. Коуз впервые совместил в анализе проблему трансакционных издержек и организаций [1].

Осознание экономистами важности проблем, связанных с измерением, было весьма длительным процессом, и еще больше времени понадобилось для выработки соответствующих научных концепций [2].

Идея, ставшая основой теоремы, была предложена классической статье Р. Коуза «Проблема социальных издержек». Эта большая статья была впервые опубликована в 1960 г. Однако сам автор не говорит ни о какой теореме. Позднее именно Стиглер назвал центральный аргумент, развитый Коузом, «теоремой Коуза» [2].

Анализируя проблему внешних эффектов, Р. Коуз оспаривает классический подход А. Пигу, в соответствии с которым лицо, наносящее ущерб благосостоянию другого лица или лиц, должно быть «наказано» путем увеличения налога. Но если это произойдет, то субъект, который наказывают, понесет ущерб. По мнению Р. Коуза, уменьшение нанесенного ущерба может быть достигнуто через рынок на основе четкого определения прав собственности. Такая точка зрения позволила сформулировать утверждение, согласно которому, «если трансакционные издержки предполагаются нулевыми, а права собственности тщательно определены, размещение ресурсов будет одинаковым в обоих случаях». Или иначе – «в отсутствие трансакционных издержек,

не имеет значения правовая система: люди всегда могут договориться, не неся никаких издержек, о приобретении, подразделении и комбинировании прав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства» [3].

В статье Коуза представлены две версии его основной идеи, и их интерпретация с самого начала вызывала множество споров. В первой части статьи Коуз предполагает существование мира с нулевыми транзакционными издержками. В экономической системе координация посредством ценового механизма происходит без издержек, - подобное допущение обычно делается в моделях совершенной конкуренции. В данных условиях «конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции (сторон обмена), если предполагается, что ценовая система работает без издержек» [3]. Это утверждение может быть названо первой теоремой Коуза.

Смысл данного тезиса заключается в том, что если права четко специфицированы и издержки их обмена равны нулю, агенты смогут обмениваться своими полномочиями вплоть до достижения ситуации, когда каждый окажется полностью удовлетворенным набором находящихся у него в распоряжении правомочий. Действительно, «с помощью рыночных транзакций всегда возможно изменить изначальное юридическое разграничение прав» [3].

Коуз начинает раздел с утверждения, что допущение о равенстве нулю транзакционных издержек в действительности следует признать «очень нереалистическим» [3]. Затем он продолжает: «Для осуществления рыночной транзакции необходимо: выявить – с кем желательно заключение сделки; распространить информацию о том, что некто желает вступить в сделки и на каких условиях; провести переговоры, ведущие к заключению сделки; провести расследование, чтобы убедиться в том, что условия контракта соблюдаются, и т.п.» [3]. Как только связанные с этими действиями издержки принимаются во внимание и их невозможно избежать, «изначальное разграничение законных прав влияет на эффективность действия экономической системы [3]. Данное утверждение можно назвать второй теоремой Коуза – и единственно важной, по его собственному мнению. Только при условии ненулевых транзакционных издержек институты имеют значение. Фундаментальной экономической проблемой становится «выбор подходящих социальных установлений, помогающих справляться с вредными последствиями. Все решения имеют свои издержки...» [3], и только сравнительный анализ эффективности альтернативных институциональных соглашений в снижении транзакционных издержек следует признать удовлетворительным, как с теоретической, так и с практической точек зрения, подходом.

Библиографический список

1. Гульбина Н. И. Эволюция институциональной теории: учебное пособие / Н. И. Гульбина; Федер. агентство по образованию, Нац. фонд подгот. кадров. – М.: Новый учеб., 2004.
2. Клод Менар. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / Институциональная экономика: Учебник / Под общей ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2007. С 113-117.
3. Коуз Р. Проблема социальных издержек / Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С 87-169.
4. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. С 124-130.

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассмотрено современное состояние кадрового обеспечения системы управления сельским хозяйством Брянской области.

Кадровое обеспечение сельскохозяйственного производства в Брянской области не отвечает современным требованиям как в количественных, так и в качественных показателях. Проблемы обеспечения сельскохозяйственной отрасли квалифицированными руководителями и специалистами многие годы остаются острыми. Аграрный рынок труда в области стабилизируется медленно, социально-ориентированные отношения развиты слабо. По программе «Кадровое обеспечение сельского хозяйства Брянской области» (2011-2015 годы) в 2013 году профинансированы мероприятия на сумму 11,2 млн. рублей. Средства направлены на поддержку молодых специалистов, трактористов-машинистов, участие в агропромышленных выставках.

О состоянии дел в области свидетельствуют также следующие факты: в настоящее время доля практиков среди руководителей сельскохозяйственных организаций составляет 7%, более 30% руководителей и специалистов среднего звена не имеют специального образования, около 90% молодых специалистов отказываются работать в отрасли из-за нерешенности социально-экономических проблем.

В области учебные учреждения ежегодно выпускают 600 специалистов с высшим и свыше 800 - со средним профессиональным образованием по 30 специальностям. Этого достаточно, чтобы обеспечить потребность в специалистах сельского хозяйства области. Однако, лишь пятая часть (из данных опроса студентов сельскохозяйственных высших и среднеспециальных учебных заведений Брянской области) выпускников остается работать в сельском хозяйстве. Между тем в сельскохозяйственных предприятиях области насчитывается около 1000 вакантных мест (из статистических данных Брянской области), из них более 700 - должности руководителей и главных специалистов. Большой дефицит испытывают сельскохозяйственные предприятия и в механизаторских кадрах.

Данные процессы происходят на фоне сокращающейся численности сельского населения, (снижение за исследуемый период 2000-2013 гг. составило 60212 чел или 13,4%). Следовательно, надо в корне менять отношение к жизнеобеспечению селян, необходимо заинтересовать оставшееся население, чтобы миграционные процессы замедлились.

Данные областного Департамента сельского хозяйства говорят о том, что в Брянской области в настоящее время в сельскохозяйственных предприятиях 20 руководителей и 598 специалистов не имеют специального сельскохозяйственного образования. В 2013 году потребность области в специалистах с высшим образованием составляло 747 человек, т.ч.: главных агрономов - 80, главных зоотехников - 98, главных ветврачей - 91, главных инженеров - 73, главных экономистов - 52, других должностей главных специалистов - 35 человек (табл.).

Из данных таблицы следует, что с каждым годом уменьшалась численность специалистов и в 2013 году стало 3543 человека. Это недостаточно для сферы управления сельским хозяйством Брянской области. Количество агрономов сократилось на 15

человек за период с 2010 по 2013 годы; за этот же период уменьшилось число инженеров всех специальностей с 24 до 10 человек, численность бухгалтеров также уменьшилась с 52 до 46 человек. Менеджеров, функция которых очень важна на современном этапе развития сельского хозяйства области, совсем нет. Все эти показатели говорят о неэффективном реформировании местного самоуправления в Брянской области, а это отрицательно сказывается на самой деятельности и эффективности как сельского хозяйства в целом, так и по его подотраслям.

Численность специалистов сельского хозяйства Брянской области

| Показатели | 2000 г. | 2005 г. | 2010 г. | 2013 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|
| Кол-во специалистов с/х, всего | 9976 | 5089 | 3669 | 3543 |
| Кол-во госслужащих в региональных структурах сельского хозяйства | 70 | 55 | 79 | 73 |
| Кол-во муницип. служащих в районных структурах с/х | 317 | 306 | 207 | 202 |
| Агрономы | 45 | 43 | 31 | 30 |
| Зоотехники | 41 | 47 | 37 | 35 |
| Инженеры всех спец. | 24 | 22 | 18 | 10 |
| Инженеры-строители | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Экономисты | 33 | 32 | 29 | 23 |
| Бухгалтеры | 52 | 53 | 51 | 46 |
| Менеджеры | 0 | 0 | 0 | 0 |

Как показывает опыт работы с многочисленными мелкими сельхозорганизациями района, этой численности управленческого персонала крайне недостаточно. Высока потребность в менеджере по продаже сельхозпродукции, ветеринарной службе, юристе, инженере-механике, специалисте по животноводству и т.д. Их наличие способствовало бы лучшей организации труда в хозяйствах всех категорий, значительному росту объемов производства валовой продукции, улучшению результативности хозяйственной деятельности, повышению материальной заинтересованности персонала. И как следствие - росту финансовой устойчивости хозяйств, образованию фонда средств для вложения их в инфраструктуру территории, объединению предприятий в кооперативы и т.д.

*Хочуева З.М., канд. экон. наук, доцент; Чигирова С.Б.
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет
имени В.М. Кокова»*

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ

В статье рассматриваются значение прямых иностранных инвестиций и проблемы, которые ограничивают потоки зарубежных вложений в экономику России. Особое внимание уделяется необходимости совершенствования инвестиционной политики в части таможенного администрирования, инфраструктуры, устранения бюрократических препятствий на пути движения инвестиций.

Одним из источников поступления капитала в экономику страны являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Кроме того, они считаются инструментом, который активно используется в международных экономических отношениях. Большинство государств разрабатывают механизмы привлечения иностранного капитала, в том числе на уровне региональных и муниципальных органов, стремясь стимулировать приток прямых зарубежных вложений.

ПИИ существенно отличаются от других форм финансирования экономики. Они обеспечивают дополнительный приток капитальных вложений в производство товаров и услуг, осуществляемых, в том числе, в виде передачи новых технологий, ноу-хау, инновационных методов организации и управления и т.д. ПИИ, как правило, не обременяют бюджет и не утяжеляют внешнюю задолженность страны. Предприятия с иностранным участием имеют больше возможностей выхода на международные рынки товаров и услуг, получения кредитов и гарантий зарубежных банков.

При сопоставлении между странами показателей, характеризующих движение и объемы прямых иностранных инвестиций, Россия смотрится весьма скромно (таблица). В то же время форсированное наращивание объемов ПИИ, безусловно, не может являться самоцелью. Нам нужны так называемые "умные " инвестиции, т.е. вложения, которые сопровождаются передачей технологий, созданием новых высококачественных производств и большого числа хорошо оплачиваемых рабочих мест [1].

Динамика удельного веса России в международных потоках ПИИ в 2011-2013 годах, в %

| Показатель | 2011г. | 2012г. | 2013г. |
|----------------------------|--------|--------|--------|
| Экспорт ПИИ | 3,8 | 4,1 | 4,4 |
| Накопленные ПИИ за рубежом | 2,1 | 2,8 | 3,1 |
| Импорт ПИИ | 2,8 | 3,9 | 4,1 |
| Накопленные ПИИ в стране | 2,2 | 2,6 | 3,2 |

Наибольшие дискуссии в научных кругах вызывает качество привлекаемых в Россию иностранных инвестиций.

По данным Росстата, иностранные инвестиции от прямых игроков направляются, как правило, в организации, ведущие деятельность по операциям с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, по добыче полезных ископаемых, в оптовую и розничную торговлю [3]. Общая величина ПИИ в перечисленные направления составила 9,8 млрд. долл., или 71,2 % всех прямых вложений. Распределение зарубежных инвестиций по отраслям во многом обусловлено краткосрочными интересами иностранных инвесторов, которых привлекают отрасли с быстрой оборачиваемостью и окупаемостью вложенных средств. Аналогично характеризуется и деятельность инвесторов из оффшорных зон. Так, например, капитал из Кипра (одного из основных экспортеров) сосредоточен в российской экономике, главным образом, в обрабатывающих производствах, в операциях с недвижимостью, добыче, торговле и услугах.

Притоку инвестиций в РФ способствуют следующие факторы: некоторое оживление развития национальной экономики; наличие одного из самых крупных потребительских рынков, а также трудовых ресурсов относительно высокой

квалификации. Несмотря на наличие благоприятных факторов, Россия оценивается мировым финансовым сообществом как государство с непрезентабельным инвестиционным климатом. Улучшить ситуацию необходимо и возможно с помощью перехода от ресурсодобывающей составляющей к преимущественно инновационно-инвестиционному развитию. Результатом формирования наукоемких и сверхтехнологичных секторов экономики будет повышение ее производственных и финансовых возможностей, а, следовательно, и материальное благополучие страны.

Для этого необходима целенаправленная инвестиционная политика, недостатками которой в настоящее время являются: неполная проработка федерального законодательства в области зарубежных инвестиций; административные барьеры и довольно высокие риски; нечеткое распределение полномочий федеральных и региональных регионов; невысокие показатели РФ в мировых финансовых рейтингах; отсутствие эффективного корпоративного управления.

Почти половина от общего числа инвестиционных проектов приходится на Москву и Санкт-Петербург. По этой причине и создание новых рабочих мест (один из наглядных положительных результатов притока ПИИ) наблюдается в большей степени в населенных пунктах федерального значения.

Одним из факторов, оказывающим негативное воздействие на инвестиционный климат в стране, является состояние инфраструктуры. С 2009 года в государстве активизировалась работа, направленная на ее совершенствование. В результате увеличилось число фактических присоединений к электрическим сетям в 2 раза; понизились тарифы на подключение к распределительным сетям потребителей на 30-50%; сетевые компании раскрывают свою информацию о технологических особенностях деятельности и т.д.

Качество и уровень прозрачности деятельности таможенных служб, степень их коррумпированности также воздействуют на оценку ведения бизнеса в РФ. Поэтому целесообразна разработка мероприятий по совершенствованию таможенного администрирования. В настоящее время уменьшено число документов для несырьевых товаров с двадцати пяти до семи; на 20% снижен размер финансовых гарантий для таможенного представителя и на 60% для перевозчика; срок оплаты таможенных платежей увеличен с 15 дней до 4 месяцев [2].

Одной из основных проблем, усугубляющих инвестиционный климат государства, является чрезмерная забюрократизированность управленческого аппарата, препятствующая формированию благоприятной предпринимательской среды. В рамках устранения данной проблемы с 2009 года в РФ сокращено количество лицензируемых видов деятельности с 89 до 49; запрещено проведение плановых проверок чаще, чем 1 раз в 3 года; расширен перечень уполномоченных государственных органов власти по регистрации и учету уведомлений о начале реализации определенных видов предпринимательской деятельности и др.

В целях создания благоприятного для инвесторов, отечественных и иностранных, инвестиционного климата следует активизировать деятельность по обеспечению устойчивого экономического роста России. Для этого необходимо: объединить усилия в определении вектора инновационного развития; увеличить значимость и возможности инвестиционной привлекательности регионов; повысить качество и масштабы инвестиционного бизнес-образования.

Решение этих задач позволит привлечь в страну новые потоки качественных иностранных инвестиций, которые будут использоваться в национальных интересах страны.

Библиографический список

1. Гурфова С.А., Пихова А.М. Инвестиции в основной капитал как основа социально-экономического развития страны [Электронный ресурс] // Актуальные вопросы современной экономики. - 2014. - №1. - С. 102-106. - Режим доступа: URL: <http://www.avsэ.рф>.
2. Иванченко И.С., Наливайский В.Ю. Привлечение прямых иностранных инвестиций в Россию [Текст] // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2014. - № 38(224). - С.2-13.
3. Официальный сайт службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru>.

***Цыганова Т.Б., канд. экон. наук, ст. преподаватель,
Гатина Р.Р. ст. преподаватель***

Набережночелнинский филиал Института экономики, управления и права (г. Казань)

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ С ТРЕБОВАНИЯМИ СТАНДАРТОВ АУДИТА

Раскрывается значение оценки системы внутреннего контроля для понимания деятельности хозяйствующего субъекта. Аудитор должен обладать знаниями в системе внутреннего контроля и правильно их применять для выявления возможных искажений и свойственных аудиту рисков.

Аудит относится к сфере экономики, призванной оказывать необходимую поддержку бизнесу и отвечать требованиям пользователей аудиторских заключений. Комитет по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации (IAASB) инициировал проект по переработке существующих МСА с учетом принципов ясного изложения текста и уточнением требований по итогам профессиональных обсуждений. В настоящее время разрабатывается концептуальная основа качества аудита, доработка стандарта по аудиту оценочных значений и справедливой стоимости, пересмотра стандарта по формату аудиторских заключений, внутреннему контролю. С аудитом финансовой отчетности непосредственно связаны внутривладельческий риск, риск средств контроля и риск необнаружения ошибки. Аудиторский риск - объективно существующая вероятность не выявления возможных существенных неточностей и отклонений в бухгалтерской отчетности от реальных данных, возникающая в ходе аудиторской проверки. Аудиторский риск помогает субъективно определить вероятность признания того, что по итогам аудиторской проверки бухгалтерская отчетность может: либо может содержать невыявленные существенные искажения после подтверждения ее достоверности; либо содержит существенные искажения, когда на самом деле таких искажений нет. Аудитору следует использовать своё профессиональное суждение для оценки аудиторского риска и соответственно разрабатывать аудиторские процедуры, необходимые для снижения риска до приемлемо низкого уровня.

Уровень риска необнаружения напрямую связан с аудиторскими процедурами проверки, и он может включать в себя такие составляющие: риск выборки - вероятность того, что из-за применения выборочного метода проверки вместо сплошного, ошибок в определении объема выборки и ее формировании, установления неверного размера допустимой ошибки, включения в выборку нерепрезентативных элементов может привести к необнаружению значительных ошибок в отчетности; риск детальных тестов - вероятность того, что тестирование не сможет выявить существенные ошибки; риск аналитических процедур - вероятность того, что аналитические процедуры не позволят выявить существенных ошибок. Риск аналитических процедур может быть обусловлен следующими причинами: использованием при расчетах недостоверной информации и неправильных коэффициентов; сравнением несопоставимых данных за различные периоды; неправильным применением аналитических процедур; риск детальных тестов - вероятность того, что тестирование не сможет выявить существенные ошибки; риск выборки - вероятность того, что из-за применения выборочного метода проверки вместо сплошного, ошибок в определении объема выборки и ее формировании, установления неверного размера допустимой ошибки, включения в выборку нерепрезентативных элементов может привести к необнаружению значительных ошибок в отчетности. На основе проведенной оценки аудитор должен определить, какой именно из перечисленных факторов важен для конкретного участка аудита. Оценка приемлемого аудиторского риска, внутривозможного риска и риска контроля в значительной мере субъективны, и в лучшем случае лишь приближенно отражают реальность. После того как будут определены все риски и установлен соответствующий план аудита, компоненты внутривозможного риска и риска контроля не подлежат изменению на основании полученных аудиторских свидетельств.

Сущность процедуры внутреннего аудита исходит из определения, приведенного в бухгалтерском словаре под редакцией А.И. Азрилияна: «Процедура - это официально установлен ими порядок действий при обсуждении, ведении какого-либо дела». Исходя из содержания данного определения, процедура внутреннего аудита - это определенный порядок и последовательность действий внутреннего аудитора для получения необходимых доказательств о конкретном объекте активов, обязательств, доходов, расходов, капитала хозяйствующего субъекта.

Основной целью деятельности службы внутреннего аудита является представление совету директоров независимой и объективной информации, предназначенной для обеспечения эффективного управления организацией, путем привнесения системного подхода в совершенствование систем управления рисками, внутреннего контроля и корпоративного управления. Действия внутреннего контроля направлены на достижение целей общества и результатов действий руководства по планированию, организации, мониторингу деятельности общества и внутреннего контроля за рисками предпринимательской деятельности. Внутренний аудит должен поддерживать и совершенствовать эффективное взаимодействие между звеньями установленной иерархии [2, с.23].

Аудиторские отчеты внутреннего аудита и их соответствующие рабочие документы – важные документы, подтверждающие действия внутреннего аудита. Внутренние аудиторы проводят проверку деятельности филиалов – территориально удаленные объекты управления; проверку системы бюджетирования и эффективности функционирования центров ответственности; проверку управляемости бизнес-процессов, контрольную среду фирмы. В значительной мере здесь задействованы технологии риск-менеджмента и контроля качества менеджмента. Ошибка в финан-

совой отчетности является своего рода индикатором слабости системы внутреннего контроля, но обязательно необходимо изучить все обстоятельства, так как возможно, что руководство знает и сознательно допускает появление ошибок или это единственный случай, не характеризующих всю систему внутреннего контроля хозяйствующего субъекта. Аудитор обязан сообщить лицам, наделенным руководящими полномочиями и руководству аудируемого лица значительны слабости внутреннего контроля, выявленные в ходе аудита. Слабости внутреннего контроля можно считать значительными, если например:

а) вероятность того, что они вызовут искажения в будущем;

б) подозрение на мошенничество;

в) слабости внутреннего контроля связаны с такими компонентами, как мониторинг, контроль над значительными операциями со связанными сторонами, несанкционированные руководством хозяйственные операции и другие;

г) неэффективные аспекты контрольной среды и средства контроля.

Внешние аудиторы при определении уровня существенности должны ознакомиться с отчетами службы внутреннего контроля, выявить области учета «ключевые по риску» у клиента. Данная информация имеет большую практическую ценность, так как снижает трудозатраты аудита и позволяет больше времени уделить непосредственно процедурам аудита. Построение системы внутреннего аудита (контроля) требует повышение квалификации работников, занятых в данной сфере.

Учитывая специфику российской экономики, не все положения международных стандартов применимы в России. Необходимо, прежде всего, изучить накопленный опыт в развитии внутреннего аудита в мире. Изучение международных стандартов, практическое их применение в России позволит развиваться внутреннему аудиту и даст возможность сформировать российские стандарты по внутреннему аудиту осуществить переход на единые международные стандарты по аудиту. Требования по использованию единых стандартов позволит повысить качество аудита и поддержит использование аудиторских услуг единого формата, значительное ограничение на предоставление неаудиторских услуг. Конечная цель службы внутреннего аудита - предотвращение нерационального расхода, потерь, хищений материальных и денежных ресурсов, увеличение ее деловой репутации, которая достигается через эффективное управление имеющихся у общества ресурсов.

Таким образом, в России актуальность и возможность развития внутреннего аудита на современном этапе обусловлена с одной стороны, рассмотрением внутреннего аудита в качестве потенциального инструмента повышения эффективности деятельности предприятия, а с другой стороны – нормативными требованиями российского законодательства. Внутренний аудит предоставляет информацию о слабостях во внутреннем контроле лиц, наделенных руководящими полномочиями.

Библиографический список

1. ФПСАД №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды в которой она осуществляется, и оценка риска существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности».
2. Воронина Л.И. Аудит: теория и практика: учебник для бакалавров Л.И. / Воронина .- М. : Издательство Омега-Л,2012.-674 с.

АУДИТ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

В статье рассмотрена организация аудита расчетов по оплате труда. Для целей проверки операций по оплате труда и расчетов с персоналом организации, основным объектом являются расходы на оплату труда.

Совершенствование организации заработной платы в целях обеспечения ее более полного соответствия принципу оплаты труда по количеству и качеству труда продолжает сохранять актуальность.

Аудит – это независимая проверка бухгалтерской отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности.

Целью аудита является установление соответствия применяемой в организации методики учета и налогообложения операций по оплате труда и расчетам с персоналом нормативным документам для того, чтобы выявить имеющиеся ошибки или нарушения и степень их влияния на достоверность бухгалтерской отчетности.

Основными задачами аудита являются:

- оценка существующей в организации системы расчетов с персоналом по оплате труда;
- анализ состояния синтетического и аналитического учета операций по оплате труда и расчетам с персоналом организации;
- оценка полноты отражения совершенных операций в бухгалтерском учете;
- проверка соблюдения организацией налогового законодательства по операциям, связанным с расчетами по оплате труда.

Исходя из целей проверки операций по оплате труда и расчетов с персоналом организации, основным объектом являются расходы на оплату труда.

Специфика предприятия, объем и сложность работы по его проверке требуют четкой последовательности при проведении аудита и правильного распределения обязанностей между аудиторами.

С этой целью аудитором составляется программа проверки, в которой указываются:

- цель и задачи аудита;
- основные участки и разделы учета, подлежащие проверке;
- характер проверки (сплошная, выборочная, визуальная и т. д.);
- закрепление обязанностей за членами бригады;
- предполагаемая продолжительность проверки и сроки ее начала и окончания.

В программе проверки указываются участки работы, имеющие определяющее значение для расчетов с персоналом предприятия. При этом необходимо обосновать, что данные проверки по этим участкам важны для оценки состояния внутреннего контроля.

По каждому проверяемому участку следует определить характер проверки - сплошной и выборочный.

Сплошная проверка проводится в отношении кассовых, банковских документов, авансовых отчетов, что же касается первичной документации по заработной плате, расчетам, то по этим разделам учета проверка производится выборочно.

Если проверку осуществляет бригада аудиторов, то следует определить, какие участки проверяет тот или иной аудитор, исходя из квалификации и опыта практической работы.

Программа аудита операций по оплате труда и расчетам с персоналом организации представляется руководителю проверяемого субъекта для согласования объектов проверки и сроков. Программа аудиторской проверки по просьбе руководителя может быть скорректирована с учетом состояния внутреннего контроля. В ходе самой проверки могут быть внесены коррективы в содержание и продолжительность проверки тех или иных участков аудита.

Важное значение в процессе аудита операций по оплате труда и расчетам с персоналом проверяемого субъекта приобретает выработка стратегии проверки, которая должна предусматривать:

- порядок сбора информации для составления программы проверки;
- анализ собранной информации;
- приемы, способы и методы проверки операций по начислению размеров оплаты труда, правильности удержаний и выплаты причитающихся сумм персоналу;
- предварительную оценку аудиторского риска.

Стратегия проверки оформляется в виде плана проверки, целью которого является:

- определение сущности, характера, глубины и объема используемых в процессе проверки тестов, приемов и способов;
- оценка времени и затрат труда на осуществление тестирования процессов проверки;
- достижение абсолютного согласия руководителя проверяемого субъекта по объему контрольных процедур;
- обеспечение обоснованности аудиторских доказательств и качества проведенной проверки.

Учет труда и заработной платы должен обеспечить оперативный контроль над количеством и качеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд заработной платы и выплаты социального характера.

Библиографический список

1. Федеральный закон № 307 «Об аудиторской деятельности».

*Черенков Д.Ю., Деревенских М.Н., канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВПО "Воронежский ГАУ имени Петра I"*

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ЦЕН И ИХ УРОВЕНЬ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Основные налоги и сборы, которые устанавливаются и регулируются налоговым законодательством, требуют конкретного определения уровня рыночных цен. В данной статье проанализирован порядок формирования цен на товары, выполненные работы, оказанные услуги для целей налогообложения прибыли предприятий, добавленной стоимости, расчета налоговой базы при исчислении налога на имущество ор-

ганизаций. Рассмотрен метод оптимизации налоговых платежей путем управления ценами по заключенным сделкам.

В условиях рыночных отношений цены обуславливают структуру производства, оказывают решающее влияние на движение материальных ресурсов, распределение денежных и товарных масс, уровень жизни населения. Совокупность методов и принципов определения цены, разумная тактика построения ценовой шкалы, поэтапное осуществление глубокой ценовой стратегии формируют необходимые составные деятельности любого успешного коммерческого предприятия. Наряду с этим налогоплательщик заинтересован в отчетах налоговым органам занижать рыночную цену на реализуемые товары, работы, услуги, купленные основные средства. А при приобретении материальных ресурсов, а также основных фондов - наоборот завышать себестоимость, тем самым использовать большую сумму НДС к возмещению и уменьшению величины прибыли при расчете налога на прибыль организаций.

Налоговым кодексом установлено, что соотношения спроса и предложения на идентичные (однородные) товары (работы, услуги) в сопоставимых экономических условиях является единственным фактором, который следует учитывать при установлении цен. При этом статьей 40 НК РФ предусмотрена корректировка рыночной цены на обычные надбавки и скидки. Тем не менее, на наш взгляд, оценка уровня цен зависит и от ряда других факторов, таких как уровень конкуренции, влияние государства на установление цен, получаемой потребителем положительных эмоций от использования товара.

Рассмотрим пример списания расходов предприятия по закупке сырья в целях исчисления налоговой базы по налогу на прибыль организаций. (Таблица 1)

Таблица 1

Условные расходы на закупку сырья

| Товар | Количество, кг | Цена без НДС, руб. | Цена за 1 кг, руб. | Входящий НДС, руб. |
|----------|----------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 1 партия | 5000 | 437500 | 87,5 | 78750 |
| 2 партия | 7000 | 674100 | 96,3 | 121338 |
| 3 партия | 3000 | 299400 | 99,8 | 53892 |

В целях налогообложения материальные расходы учитываются только в тех объемах, в которых они были отнесены на производство. В налоговом законодательстве допускается три способа списания сырья и материалов в производство: метод оценки по стоимости единицы запасов, метод оценки по средней стоимости, метод оценки по стоимости первых по времени приобретений.[2]

Рассчитаем размер материальных расходов при списании сырья и материалов, используемых при производстве по средней стоимости приобретения 1кг товара, так как этот метод является наиболее распространенным.

$$(437500+674100+299400) / (5000+7000+3000) = 94,07 \text{ (руб.)}$$

Налоговый орган в этом случае может проверить правильность применения цен для целей налогообложения, если:

1. Отклонение за каждый килограмм товара составит 20% в большую или меньшую сторону (т.е. $94,07 \cdot 20\% = 18,8$ руб. в нашем примере);
2. Если сделка заключалась между взаимозависимыми лицами;
3. Если операция несла за собой товарообменный характер;
4. Осуществление внешнеэкономической деятельности

Теоретически определение уровня цен на товары с учетом существующего на них спроса производит впечатление несложной задачи, но практическая реализация наталкивается на ряд трудностей. Большая часть товаров, предлагаемых на рынке, не являются взаимозаменяемыми. Дифференциация производимых товаров дает производителю некоторую свободу действия в отношении установления цен, что затруднено при выпуске однородных товаров. [1]

С разделением товара с помощью цены, качества, упаковки, товарного знака тесно связан вопрос сегментации рынка. На основе этого можно сделать вывод, что компания, осуществляя свою деятельность, имеет деловые отношения не с однородным рынком покупателей, подбирающих один и тот же товар или услугу, а с несколькими его секторами, каждый из которых состоит из потребителей, по-разному оценивающих отдельные качества товаров или услуг. Например, покупатели могут считать, что шоколад имеет три основных качества: цену, вкус и упаковку. Если предположить, что есть покупатели, которые считают каждое из этих трех качеств важным или неважным для этого товара, то мы получаем восемь возможных секторов рынка (Таблица 2), где компания может установить разные цены, соответствующие оценкам покупателей всех качеств предлагаемого товара. Услугу или работу в отличие от вещественных продуктов легче видоизменить и приспособить для удовлетворения специфических нужд клиентов. [3]

Таблица 2

Реализация одной плитки шоколада в разных секторах рынка, руб.

| Вид качеств | Цена за 1 плитку шоколада | НДС начисленный |
|----------------------|---------------------------|-----------------|
| Цена | 42,5 | 7,65 |
| Вкус | 43,5 | 7,83 |
| Упаковка | 42,9 | 7,72 |
| Цена и вкус | 43,2 | 7,78 |
| Цена и упаковка | 43,4 | 7,81 |
| Вкус и упаковка | 43 | 7,74 |
| Цена, вкус, упаковка | 43,7 | 7,87 |
| Другой | 43,1 | 7,76 |

Контроль над правильностью применения цен по договорам купли-продажи, является одним из сложнейших направлений в деятельности налоговой службы. Процесс общественного производства, внедрение новой техники и технологий, усиление взаимозаменяемости исходных материалов для производства одних и тех же потребительских стоимостей, конкуренция постоянно меняют общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию различных видов продукции, а следовательно, и стоимостные отношения между ними. Это в свою очередь предполагает по-

стоянный пересмотр цен на предприятии и контроль со стороны государства за правильностью их применения.

Рассмотрим пример, где предприятие реализует одного качества шоколад по разным ценам, в зависимости от оценки покупателей всех качеств предлагаемого товара. (Таблица 2).

Из таблицы видно, что в зависимости от сегмента рынка цена меняется, а значит, изменяется и уплаченный налог на добавленную стоимость, и доходы в целях исчисления налога на прибыль организаций. Данный процесс варьирования цен может устанавливаться как сам по себе, так и искусственно. Поводом для этого служит то, что налоговые органы при установлении и признании уровня рыночной цены используют официальные источники информации, при этом перечня таких источников не существует. Грамотные юристы в суде смогут опровергнуть любую информацию, которая не отвечает принципам определения рыночной цены по статье 40 НК РФ. Если организация имеет большой оборот, то данный процесс может являться определенным рычагом уменьшения налогового бремени.

Таким образом, в действующем законодательстве Российской Федерации отсутствует конкретный механизм определения рыночных цен, так как официального перечня источников информации о рыночных ценах не существует. Как налоговые органы, так и налогоплательщики в судах могут применять любые источники данных, не противоречивших принципам понимания статьей 40 НК РФ рыночной цены. В таких условиях у налогоплательщика возникает возможность законно уменьшить налоговое бремя, методом управления ценами по заключенным сделкам.

Библиографический список

1. Баженов, А.А. Маркетинг как одна из основных функций сторон сделки при определении рыночной цены в целях налогообложения /А.А. Баженов, Ю.А. Шеин. // Налоги и налогообложение. - 2012. - № 5. - С. 62-70.
2. Глубкова, Н.Ю. Определение рыночной цены ценных бумаг в целях налогообложения / Н.Ю. Глубокова, Т.А. Ефимова. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2010. - № 4. - С. 13-21.
3. Соколов, Е.В. Механизм определения рыночного диапазона цен для целей налогообложения / Соколов Е.В., Истомина Ф.О. // Гуманитарный вестник. -2013. - № 1.- С. 4.

*Черкасова М.А., доктор филос. наук, профессор, зав. кафедрой
Баюрова С. Г., канд. сельскохозяйственных наук, доцент, зав. кафедрой
Филиал ФГБОУ ВПО "Российский государственный социальный университет"
в городе Каменске-Шахтинском*

КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассматривается роль конфликтологических аспектов в обеспечении социальной безопасности. Социальная безопасность связана с внутренней устойчивостью государства и общества и социальной защищенностью личности.

Нынешняя ситуация в России во многом складывается под влиянием глобализации, охватившей все освоенные человечеством регионы и основные сферы общест-

венной жизни. Обратной стороной современной глобализации стал рост аномии, маргинализация и криминализация российского общества. Произошла утрата доверия к существующей власти, как отдельных социальных групп, так и всего народа. Реальной основой нарастания социальной напряженности в современной России стала как относительная, так и абсолютная депривация. Нарастание социальной напряженности служит исходным основанием для развертывания социального конфликта. В качестве основных причин социальных конфликтов следует назвать раскол общества на бедных и богатых, отсутствие равенства всех перед законом, несовершенстве законодательства, правовую безнаказанность и криминализацию всех сфер жизни.

В рамках настоящей статьи мы попытаемся проанализировать насколько конфликтологические аспекты влияют на уровень обеспечения социальной безопасности. Под социальной безопасностью следует понимать устойчивое функционирование социальных институтов государства и общества, обеспечивающих стабильное развитие личности, общества и государства. Социальная безопасность связана, прежде всего, с внутренней устойчивостью государства и общества и социальной защищённостью личности.[1]

Проблема защищённости личности в современном обществе обозначена как никогда остро.

Современная жизнь российского общества, имеющего значительную социальную неоднородность, очень богата на различного рода конфликты. Значительное усиление социальной напряженности обусловлено социально-экономическими и социально-политическими преобразованиями российского общества. Несмотря на то, что человечеством накоплен значительный опыт по разрешению социальных конфликтов, многие из них до сих пор остаются нерешенными.

В работах как отечественных (А. Здравомыслова, Ф. Бородина, А., Зайцева и др.), так и зарубежных (Г. Зиммеля, Р. Дарендорфа, Л. Крисберга) ученых-конфликтологов конфликт рассматривается как нормальное социальное явление. В современной России конфликты стали неотъемлемой частью общественной жизни. По мнению Ральфа Дарендорфа, одного из величайших исследователей общественных проблем современности, пережившего сложный путь становления постиндустриального общества, увидевшего его изнутри, «конфликт - источник прогресса, ведущий к цивилизации и в конечном счете к мировому гражданскому обществу». Особенно актуальной задача обеспечения социальной безопасности стала после экономических реформ постперестроечного периода, когда во всех государствах постсоветского пространства возникло множество острых социальных конфликтов. Эти конфликты могут привести к непредсказуемым социальным потерям, губительным для роли России в мировом сообществе. Введенное в современный научный оборот в начале 90-х г.г. прошлого столетия понятие «социальная безопасность» имеет свои базовые элементы: собственность, конкуренция, социальная дифференциация, конфликт, которые находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Несмотря на то, что конфликты невозможно совсем устранить из социальной жизни, она не характеризуется постоянной нестабильностью. Интересы людей не только расходятся, но и совпадают в какой-то мере, создавая тем самым баланс сил для достижения социального консенсуса. Представляя собой необходимое универсальное свойство социальной жизни, конфликты помогли современному обществу выработать рациональные методы их регулирования, чтобы по возможности избежать их негативных последствий. С началом нового столетия в России активизировался интерес к примирительным процедурам в социальных конфликтах. Среди важных ус-

ловий профилактики и предотвращения социальных конфликтов должно стать обязательное воспитание у членов социума форм поведения, совпадающих с общественными установками. По мнению Ральфа Дарендорфа, в современной жизни общества произошло смещение поля социальных конфликтов в сторону индивидов с их притязаниями на основные права и свободы.

Любой конфликт в той или иной степени является производным внутреннего психического мира человека, детерминирован дисбалансом и противоречием его внутренних составляющих, находящегося во взаимодействии с внешним миром. Поведение человека в конфликтной ситуации обуславливается такими внутрилличностными факторами как самооценка, уровень притязаний, убеждения, установки, ценностные ориентации, стрессоустойчивость, толерантность.

Для преодоления межличностных конфликтов в научной литературе предлагается использование различных стратегий, например, пятиступенчатой:

- 1) дистанцирование (наблюдение) - отказ от критики, стереотипных оценок;
- 2) инвентаризация (описание) - оценка способностей партнера, как негативных, так и позитивных, характерных для самого пациента или желательных для него;
- 3) ситуативное ободрение - подкрепление хорошего и правильного с точки зрения пациента, поведения партнера;
- 4) вербализация - выбор соответствующей ситуации и стратегии обсуждения проблемы с партнером;
- 5) расширение целей - выбор новых целей и сфер взаимодействия с партнером с учетом его позитивных качеств и без переноса негативного опыта. [2]

Находясь в переходном состоянии современное российское общество характеризуется неустойчивостью, быстрой сменой форм и методов экономической и политической деятельности, интенсивной борьбой нового и старого, появлением новых социальных групп и интересов.

Идея управления конфликтом на основе демократических ценностей и институтов гражданского общества имеет хорошие шансы на дальнейшее распространение.

Сложившимся инструментом формирования государством социальной безопасности является социальная политика. Неоднозначность представлений о роли, целях и задачах, практической значимости социальной политики в рыночных условиях делали её обременительной для государства. Долгое время социальная политика государства следовала в фарватере потребностей национального капитала. Только теперь к социальной политике стали относиться как к политическому механизму выстраивания рыночных отношений. Российское государство стремится снизить угрозы порожденные функционирование; рыночных отношений и социальной дифференциации. Совершенствуется государственная система социальной защиты. Расширяются частные социально - инвестиционные программы. В «Концепции национальной безопасности Российской Федерации» указывается на то, что одним из основных направлений обеспечения национальной безопасности РФ во внутриэкономической деятельности государства является переход к социально ориентированной рыночной экономике. [3]

Учитывая современную социальную ситуацию (социальная нестабильность, рост социальной конфликтности, организованной преступности, социально-политического терроризма). Значительно актуализируется задача определения стратегических приоритетов государственной политики в обеспечение защищенности личности, различных социальных групп и общности, общества в целом.

Библиографический список:

1. Карвасарский Б. Д. Психотерапевтическая энциклопедия. СПб.: ПитерКом, 1998.- 752 с.
2. Бондарев В.Г. Социальная политика как инструмент формирования социальной безопасности. Вестник Санкт - Петербургского университета Сер.6.2009. Вып. 3 с 180-188.
3. Симонова М.М. Социальная безопасность и социальная напряженность в современной России. Научный вестник МГИИТ №6 .2010. с.42-45.

*Чернухина Н.В., канд. пед. наук, преподаватель; Матвиюк В.М., преподаватель
Филиал ФБГОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке*

ИНФОРМАЦИЯ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ДОСТОВЕРНОСТИ

В статье рассматриваются проблемы достоверности информации в сети Интернет, преимущества использования интернета при поиске и сборе информации, а так же все недостатки этого способа.

В последние годы в связи со стремительным прогрессом во всех сферах человеческой деятельности Интернет набирает большую популярность среди всевозможных источников информации. Так, с помощью интернета легко отыскать практически любую необходимую пользователю информацию: книгу, статью в журнале или газете, найти свежие новости, узнать курс валют и т.д.

Существует множество преимуществ использования интернета при поиске и сборе информации, рассмотрим некоторые наиболее актуальные из них.

Первым является использование максимально возможного «пространства поиска» информации. Ни один из существующих на сегодня несетевых ресурсов не обладает тем объемом информации, который представлен в глобальной сети Интернет.

Вторым преимуществом является то, что ни один источник поиска информации не обладает такой оперативностью и доступностью как сети Интернет, который всегда может предоставить информацию независимо от места нахождения и времени суток.

Третьим преимуществом является то, что информацией можно всегда с легкостью поделиться, переслав по почте ее коллегам по работе, друзьям и т.д.

Многие исследователи в своих работах отмечают положительные стороны влияния сети Интернет и современных информационных технологий на современное общество [1, 2, 3, 4]. Но помимо всех перечисленных выше преимуществ можно назвать и недостатки, и главный из них – проблема поиска достоверной информации.

Общеизвестно, что Интернет – это глобальная сеть, являющаяся общедоступной сетью для выражения мнений людей, высказываний и различного рода публикаций [5]. Все это привлекает людей, которые ходят поделиться имеющейся у них информацией, не затрачивая своих материальных ресурсов. Можно с уверенностью сказать о том, что люди, пользующиеся глобальной сетью, преследуют различные цели – одни выражают своё мнение, делятся опытом, а другие пытаются продать тот или иной продукт.

Поэтому информация, получаемая, из сети часто является хаотичной и малодостоверной. Недостоверная информация встречается не только в информационно-развлекательной сфере, но и в любых других, включая также образовательную. Так

можно встретить огромную массу ошибок в различных банках рефератов, которыми с полной уверенностью пользуются как школьники, так и студенты [6].

Многие считают, что в сети доверять можно только официальным энциклопедиям и словарям, но это не совсем так. Например, в настоящее время популярностью пользуется «Википедия» – свободная энциклопедия, доступ к редактированию которой имеет каждый желающий от школьника до научного сотрудника.

Как же можно проверить на достоверность информацию, представленную в сети Интернет? Прежде всего, необходимо разобраться в том, какая информация является достоверной, а какая нет и научиться их различать.

Информация – это сведения, представленные о лицах, предметах, событиях и явлениях независимо от формы их представления.

Недостоверной считается информация, которая не соответствует действительности и содержит сведения о событиях, явлениях, которых не существовало или сведения о них вообще не соответствуют действительности, являются неполными или искаженными.

Достоверной является та информация, которая не вызывает сомнений, является подлинной и реальной. Достоверную информацию всегда можно проверить юридически корректными процедурами с использованием документов, экспертных заключений и т.д.

Достоверными так же считаются сведения, публикуемые с обязательной ссылкой на источник, но в этом случае так же может возникнуть вопрос о достоверности информации.

Самыми распространенными источниками информации в настоящее время являются представители официальных органов власти, так как Государственные учреждения в первую очередь обязаны информировать граждан достоверной и точной информацией.

Наилучшим вариантом является наличие ссылок на авторитетные источники информации, в качестве таких источников могут выступать агентства по сбору статистических данных, научно – исследовательские институты, а так же другие официальные источники информации. Чем больше ссылок на исходный материал имеется, тем авторитетнее и достовернее является данный источник получения информации.

При поиске информации в сети Интернет следует обращать внимание на следующие моменты:

- является ли автор дипломированным специалистом, ученым или же учеником, студентом;
- анонимность информации, возможно, она носит провокационно-обвинительный характер;
- рейтинг ресурса, является ли он популярным, имеются ли отзывы [7].

В заключение хочется отметить, что грамотное владение поиском в сети Интернет позволяет находить множество нужной и полезной информации. Так же не стоит забывать, что информация, полученная из глобальной сети, в принципе, не считается полученной из достоверных источников и автор несет особую ответственность за любую опубликованную информацию в том случае, если у ресурса есть свидетельство о регистрации СМИ.

Библиографический список

1. Пьянкова Н.Г., Матвиюк В.М. Влияние глобальной сети Интернет на психику подростков // Концепт. – 2014. – Спецвыпуск № 30. – ART 14858. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14858.htm>. – Гос. рег. Эл No ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.
2. Матвиюк В.М. Проблемы информатизации математического образования в СПО // В сборнике: Гуманитарные знания и естественные науки: современные проблемы и перспективы развития Материалы II Межвузовской научно-практической конференции; под общ. редакцией Е.В. Королюк. 2014. С. 101-102.
3. Дегтярева Е.А. Системные и структурные изменения в современном высшем образовании в России // НаукаПарк. 2014. №3(23). С5-9.
4. Матвиюк В.М. Проблемы повышения квалификации преподавателей среднего профессионального образования в области применения компьютерных технологий // В сборнике: Гуманитарные знания и естественные науки: современные проблемы и перспективы развития Материалы III Межвузовской научно-практической конференции; под общ. редакцией Е.В. Королюк. 2014. С. 107-108.
5. Пьянкова Н.Г., Матвиюк В.М. Социальные сети и их влияние на человека // В сборнике: Информационные технологии в экономике, образовании и бизнесе Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 83-86.
6. Матвиюк В.М. Использование интернет-технологий в современном образовании // В сборнике: Социально-экономическое развитие общества в контексте общезначимых проблем современности. 2011. С. 183-184.
7. Медиаобразование как фактор оптимизации российского медиaprостранства: Коллективная монография / Отв. ред. И. В. Жилавская и Т.Н. Владимирова. – М.: РИЦ МГГУ им. М.А. Шолохова, 2014. – 420с.

Чувелева Е.А., канд. техн. наук, доцент

Сибирский филиал Международного института экономики и права

АНАЛИЗ ПРОЯВЛЕНИЯ РИСКОВ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Аннотация. Классифицированы риски слияний и поглощений промышленных корпораций. Установлено, что наибольшее число рисков характерно для этапа интеграции бизнесов после совершения сделки.

В результате проведенных исследований нами установлено, что совершение сделок слияний и поглощений (М&А) промышленных корпораций сопряжено с множеством рисков (стратегических, финансовых, налоговых, инвестиционных и др.), проявление которых, а также не своевременный и не достаточно качественный учет которых, может привести к недостижению целей интеграции. В этой связи систематизация знаний о рисках сделок М&А представляет научную и практическую ценность. Научная и практическая ценность изучения рисков интеграции состоит в возможности использования результатов исследования для развития процедур менеджмента соответствующих сделок, для повышения точности прогнозирования опосредованных ими денежных потоков с целью оценки эффективности слияний и поглощений в соответствие с классическим принципом соотнесения результатов и затрат.

В качестве одного из возможных и эффективного инструмента повышения результативности сделок M&A, дополняющего известные методы уменьшения рисков интеграционных процессов, выбрано страхование. Разработка научных и практических основ страхования рисков сделок M&A и их внедрение позволит укрепить благоприятную для национальной экономики тенденцию роста слияний и поглощений, повысить устойчивость результатов интеграции.

Специфика основ страхования рисков M&A напрямую связана с этапностью сделок и обусловлена временным характером проявления ожидаемых эффектов интеграции. Анализ работ специалистов позволил систематизировать знания о рисках слияний и поглощений [1, с.48; 2, с.163-169, 3; 4; 5; 6 и др.]. В целях проводимых исследований проведен ниже представленный анализ проявлений выявленных рисков M&A на конкретных этапах менеджмента сделок, выделенных нами ранее [7, с.150-177], а также для группировки рисков выделены прединвестиционная (планирование сделки), инвестиционная (совершение сделки) и постинвестиционная (зрелая интеграция) фазы инвестиционного цикла M&A.

1. Прединвестиционная (планирование сделки) фаза инвестиционного цикла.

Этап 1. Идентификация стоящих перед компанией целей. На этом этапе необходимо учитывать **риски внешней среды**, такие как риск будущего возникновения технологических изменений в отрасли, риск изменения законодательства, способного повлиять на изменение перспектив.

Этап 2. Поиск альтернатив поглощения. Данному этапу присущ **стратегический риск** неверного выбора стратегии развития за счет расширения с отказом от альтернатив, например стратегии органического роста.

Этап 3. Оценка инвестиционных возможностей компании-покупателя. Здесь выделяется **инвестиционный риск** переоценки инвестиционного потенциала инициатора сделки.

Этап 4. Создание команды (группы специалистов) для разработки и реализации проекта поглощения. На данном этапе возможен **кадровый риск** переоценки квалификации и профессиональных способностей менеджеров, назначаемых в качестве экспертов и управляющих сделкой.

Этап 5. Анализ тенденций рынка, отрасли. Характерно влияние внешней среды. Соответствующие **риски внешней среды** могут состоять в наступлении спада в экономике (отрасли) или возникновении финансового кризиса; росте темпов инфляции, являющейся причиной дестабилизации на рынке ценных бумаг.

Этап 6. Выбор стратегии поглощения. Здесь возможен **инвестиционный риск** переоценки инвестиционного потенциала инициатора сделки.

Этап 7. Определение целей, преследуемых корпорацией в реализации проекта поглощения (мотивов интеграции). На данном этапе менеджмента сделки возможно негативное влияние **предпринимательского риска** переоценки потенциальных выгод от поглощения.

Этап 8. Поиск корпорации-цели. Поиск целевой компании сопряжен со **стратегическим риском** неправильного выбора объекта сделки.

Этап 9. Оценка возможности приобретения контрольного пакета акций. Анализ целесообразности сделки на данном этапе связан с **инвестиционным риском** переоценки инвестиционного потенциала инициатора сделки.

Этап 10. Проектирование создания (развития) интегрированной корпорации. Процесс предварительного проектирования параметров интегрированного бизнеса могут сопровождать стратегические, финансовые, инвестиционные и коммуникатив-

ные риски. К **стратегическим рискам** данного этапа относится риск недооценки несовместимости брендов участников сделки. **Финансовый риск** связан с неверной предварительной оценкой издержек процесса поглощения и интеграции и будущего синергетического эффекта от объединения. **Инвестиционные риски** могут проявляться в переоценке будущей экономии затрат интегрированного бизнеса на обслуживание привлеченного капитала, а также недооценке дополнительных инвестиций, необходимых для интеграции. **Коммуникативный риск** – риск недооценки сложности построения эффективной системы корпоративного управления в интегрированном бизнесе.

Этап 11. Этапе формирования тендерного предложения и уточнения параметров проекта поглощения, по нашему мнению, не связан с рисками.

Этап 12. Оценка инвестиционной привлекательности компании-цели. Установлено, что данному этапу присущ **инвестиционный риск** переоценки будущего приращения размеров доступного привлеченного капитала.

Этап 13. Представление сделки на обсуждение собрания акционеров компании-цели и компании-покупателя. Данное мероприятие связано с **коммуникативным риском** возникновения конфликтов между акционерами в процессе объединения компаний в рамках одного юридического лица с последующим переходом на единую акцию, связанный с установлением коэффициента конвертации и **финансовым риском** предъявления требований акционерами, не согласными со сделкой - о выкупе принадлежащих им акций.

Этап 14. Оценка инвестиционной стоимости корпорации-цели, сравнение определенной расчетным способом стоимости с ее рыночной стоимостью. Для данного этапа характерны **финансовые риски** неверной оценки цены покупки компании-цели и переоценки (завышения) размера премии (превышение над рыночной ценой), выплачиваемой при поглощении.

2. Инвестиционная (совершение сделки) фаза инвестиционного цикла.

Этап 15. Совершение сделки и интеграция приобретенных активов в структуру корпорации. Данный этап наиболее рисковый. Для него могут быть характерны риски внешней среды, предпринимательские, финансовые, налоговые, коммуникативные, кадровые, информационные риски. **Риски внешней среды** могут проявляться в недостижении положительного эффекта от совершения сделки как следствие влияния периода спада в экономике (отрасли) или финансового кризиса, в дестабилизации на рынке ценных бумаг вследствие роста инфляции, в возникновении технологических изменений в отрасли, которые могут сделать какое-то звено интегрированного бизнеса ненужным или неэффективным, в неблагоприятных изменениях в законодательстве, способных скорректировать цели и правовые условия развития бизнеса корпорации, а также ведущих к ухудшению условий и результатов сделки и условий функционирования интегрированного бизнеса. **Предпринимательские риски** связаны с неэффективным осуществлением процесса объединения компаний после совершения сделки, недостижением целей интеграции вследствие зависимости бизнеса компании-цели от нескольких крупных клиентов, которые могут неоднозначно реагировать на факт совершения сделки M&A. **Финансовые риски** могут проявляться по поводу падения рынка корпоративных облигаций до их продажи при заемном финансировании сделки M&A за счет банковского кредита (LBO), полностью или частично рефинансируемого за счет выпуска покупателем облигаций. Кроме того может возникнуть ситуация, связанная со снижением рыночных цен акций участников сделки после объединения, обусловленным либо реакцией рынка на сделку, либо общим падением рын-

ка. Может возникнуть необходимость досрочно погасить долг компании-цели по требованию кредиторов, а также возможно обнаружение у компании-цели обязательств, не отраженных в ее отчетности (внебалансовых обязательств). **Налоговые риски** связаны с возможностью выявления у целевой компании фактов неисполнения или не надлежащего исполнения налоговых обязательств, а также с разрывом взаимоотношений с контрагентами вследствие невыгодного для последних лишения поглощенной компанией освобождения от НДС и результирующего роста цены ее продукции. На данном этапе возможен **коммуникативный риск** роста затрат на интеграцию в результате недооценки несовместимости или плохой совместимости корпоративных культур объединяющихся компаний. Этап сопряжен также с **кадровыми рисками** потери ключевых сотрудников компании-цели, невозможности установить эффективный контакт с менеджментом целевой компании, снижения производительности труда работников компании-цели вследствие негативного восприятия перемен. **Информационные риски** - риск обнаружения технологической несовместимости или сложной совместимости информационных систем объединяющихся компаний, риск негативного влияния на результат сделки асимметричности информации.

3. Постинвестиционная (зрелая интеграция) фаза инвестиционного цикла.

Этап 16. Выявление и реализация скрытых возможностей приращения стоимости группы компаний после совершения поглощения. **Предпринимательские риски** данного этапа связаны с невыполнением бизнес плана целевой компанией после интеграции, с возникновением отрицательного эффекта от масштаба. Возможен **стратегический риск** появления прямых конкурентов в лице прежних собственников или менеджмента.

Таким образом, преобладающее число рисков характерно для этапа совершения сделки и интеграции приобретенных активов в структуру корпорации (инвестиционная фаза цикла). В этой связи актуальна разработка научно-методических основ страхования рисков сделок M&A, подтверждаемая выявляемостью множества обстоятельств сделки лишь на этапах интеграции бизнесов после ее совершения, что будет нами положено в основу дальнейших исследований.

Библиографический список

1. Рычихина Н.С. Финансовые аспекты процедуры слияний и поглощений предприятий // Приложение к журналу «Современные наукоемкие технологии». – 2009.- №1.
2. Никитушкина И.В., Болотникова И.И. Практические аспекты оценки рисков в сделках слияний и поглощения российских публичных компаний // Вопросы экономики и права. 2011. №5.
3. Королев М.И. Устранение рисков при слияниях и поглощениях // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2010. №2(43). [Электронный ресурс]. – URL: http://dpr.ru/journal/journal_41_29.htm
4. Савчук С.В. Анализ результатов слияний и поглощений зарубежных компаний, причины неудач и способы уменьшения риска сделок // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. №1. [Электронный ресурс].- URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2003/1/1068.html>
5. Ищенко С.М. Формы проявления эффекта синергии от слияния и поглощения компаний // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. [Электронный ресурс]. – URL: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2008/2008-3/6/6.htm>

6. Что такое риски M&A, и их влияние на слияния и поглощения? // Слияния и поглощения компаний. 31.08.2009. [Электронный ресурс]. – URL: http://tristar.com.ua/1/art/chto_takoe_riski_ma_i_ih_vliianie_na_sliianiia_i_poglosheniia_15237.html

7. Артемов А.С., Артемова Л.К., Беларева О.А., Чувелева Е.А. и др. Современный мир и Россия: время перемен и новой модели развития: Монография / Под общ. ред. Ф.Л.Шарова. Авт.-сост.: Г.П.Журавлева. – М.: МИЭП, 2014.

*Шибанихин Е.А., канд. экон. наук, доцент; Огурцова К.С., магистрант
Кубанский государственный аграрный университет*

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье дано определение понятия «финансовая устойчивость», раскрыты основные факторы, влияющие на нее. Особо выделены транзакционные издержки как фактор, снижающий финансовую устойчивость. Предложены мероприятия по минимизации транзакционных издержек фирмы.

Финансовая устойчивость является одной из самых важных характеристик финансово-экономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. При финансово устойчивом положении предприятие имеет преимущества перед другими предприятиями того же профиля в получении кредитов, в привлечении инвестиций, в выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров. Финансово устойчивое предприятие не вступает в конфликт с обществом и государством по перечислению налогов и других платежей, по выплате дивидендов и заработной платы, возврату кредитов и процентов по ним.

Анализ финансовой устойчивости организации осуществляется на основании данных финансовой отчетности. Оценка финансовой устойчивости организации основывается на расчете следующих коэффициентов: ликвидности, деловой активности, рентабельности, структуры капитала, рыночной активности. Также при оценке финансовой устойчивости внимание уделяется специфическим методам анализа, таким как расчет эффектов финансового рычага и операционного рычага.

Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают различные факторы, которые можно разделить на внешние и внутренние. Внутренние напрямую зависят от организации работы самого предприятия; изменение же внешних не подвластно воле предприятия. Этим делением следует руководствоваться при управлении финансовой устойчивостью, осуществляя комплексный поиск резервной устойчивости в целях повышения эффективности производства.

С точки зрения влияния на финансовую устойчивость организации к основным внутренним факторами можно отнести:

- отраслевую принадлежность организации;
- состав и структуру выпускаемой продукции (услуг), ее доля в спросе;
- размер уставного капитала предприятия;
- величина и структура расходов производства, их динамика по сравнению с денежными доходами предприятия;
- состояние имущества и финансовых средств, включая запасы и резервы, их структура и состав;

- транзакционные издержки на осуществление внутрифирменного взаимодействия.

К внешним относятся все те факторы, которые находятся за пределами организации и могут на нее воздействовать. Внешняя среда, в которой приходится работать организации, находится в непрерывном движении, подвержена постоянным изменениям. Способность организации адекватно реагировать на эти изменения является одной из наиболее важных составляющих ее успеха.

Основные факторы внешней среды могут быть разделены на четыре группы:

- политические и правовые факторы;
- экономические факторы;
- социальные и культурные факторы;
- технологические факторы;

- транзакционные издержки на осуществление взаимодействия между участниками рыночных отношений, а также между участниками и различными структурами и организациями, влияющими на их деятельность.

Таким образом, можно сделать вывод, что неким универсальным фактором, влияющим на деятельность предприятия на всех ее уровнях (как изнутри, так и извне), являются транзакционные издержки [1].

Транзакционные издержки — затраты, возникающие в связи с заключением контрактов; издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов. Выделяют следующие их виды:

- издержки выявления альтернатив;
- издержки измерения;
- издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- издержки оппортунистического поведения.

Транзакционные издержки являются следствием сложности окружающего мира и ограниченной рациональности экономических субъектов и зависят от того, в какой координационной системе проводятся экономические операции. Слишком высокие транзакционные издержки могут помешать осуществлению экономического действия. Социальные и государственные институты позволяют снизить эти издержки при помощи формальных правил и неформальных норм.

Трудность совершения транзакций при нагромождении институциональной среды связывается с избыточными или излишними транзакционными издержками, вопреки представлению, что жесткая регламентированность механизмов, норм и правил способна облегчить социально-экономическое взаимодействие людей. Результатом абсолютной институционализации экономического пространства становится полная определенность, детерминированность поведения участников рынка согласно заданному институциональному протоколу, приводящая, однако, к чрезмерным расходам на ее достижение. Обратная ситуация, когда институтов явно не хватает, сопровождается аналогичным ростом транзакционных затрат, но уже вследствие нарастающей неопределенности и непредсказуемости сложившейся обстановки.

Именно неопределенность и возникающей с ней объективный риск приводят к необходимости институционального расширения, а следовательно, и к некоторому росту транзакционных издержек [2].

Удельный вес транзакционных издержек особенно велик в обществе, где права собственности слабо определены. Недостаточно развитая правовая сторона рыночных

отношений создает благоприятные условия для обмана, искажения информации, о потребительских свойствах товаров и их реальной стоимости.

Однако и в странах с развитым правовым регулированием проблема минимизации трансакционных издержек по-прежнему актуальна. Это связано как с дальнейшим совершенствованием правовых норм, так и с укреплением этического фундамента рыночных отношений, с переходом к идеологии консенсуса в обществе. Как считают многие современные исследователи, это ведет к созданию более мягкой инфраструктуры рынка и является более эффективным и экономичным способом взаимодействия экономических агентов [3].

В реальной экономике любой акт обмена связан с определенными издержками. Такие издержки обмена получили название трансакционных. Понятие трансакционных издержек было введено американским экономистом Рональдом Коузом в 30-е годы в его статье «Природа фирмы». Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирмы. Коуз связывал их образование с относительными преимуществами в плане экономии на трансакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля [4].

Во всей массе экономического взаимодействия самый большой и самый важный блок трансакционных издержек – издержки, сопровождающие деятельность фирмы. С точки зрения предприятия, все его затраты можно поделить на две категории: трансформационные и трансакционные. Первые иначе называются издержками производства, данная категория затрат связана непосредственно с изготовлением товара и применяемой технологией. Но в реальности фирмы сталкиваются и с трансакционными издержками, которые не направлены непосредственно на производство экономических благ, но обеспечивают успешную реализацию данного процесса.

Объективными факторами увеличения трансакционных издержек являются:

- постоянное увеличение числа трансакций (в результате специализации и разделения труда);
- общая неопределенность, характерная для экономики (сложно что-либо планировать в условиях динамично меняющейся среды);
- затраты политического рынка, которые накладывают дополнительный груз на экономическую систему.

Относительно момента заключения контракта различают затраты, предшествующие сделке (*ex ante*) и возникающие в ходе сделки (*ex post*). Первые включают в себя издержки на составление проекта контракта, проведение переговоров и обеспечение гарантий реализации соглашения. Вторые, связанные с несовершенством механизма урегулирования споров, встречаются в нескольких формах. Во-первых, это затраты по адаптации контракта к непредвиденным событиям, во-вторых, – расходы на судебные тяжбы, улаживание споров, в третьих, – все прочие, связанные с точным выполнением контрактных обязательств. Главное отличие между ними заключается в том, что издержки «*ex ante*» планируются заранее и представляют собой приемлемую для сторон цену взаимодействия, а «*ex post*» часто возникают непредвиденно. Это потери сторон, которые часто ставят бизнес под угрозу срыва.

Коуз писал, что издержки «использования рыночного механизма» проистекают из необходимости «выяснить, с кем можно совершить сделку, выйти к контрагенту со своими предложениями, провести переговоры, составить контракт, убедиться в том, что его условия приемлемы».

Таким образом, вступая между собой в контрактные отношения, субъекты неизбежно теряют часть своих ресурсов в результате «нечестной игры» партнеров и несовершенства информации.

Кроме того, существуют и внутренние (управленческие) транзакционные издержки. Данный вид издержек обусловлен контролем за выполнением заключенных фирмой трудовых контрактов. Управленческие расходы при этом включают:

- 1) расходы по построению, поддержанию и совершенствованию организационной структуры компании.
- 2) расходы по управлению организацией.

Высокие транзакционные издержки приводят к снижению деловой активности: предприниматели заключают меньше сделок, чем могли бы заключить в отсутствие этих издержек. Поэтому ими отклоняется масса деловых предложений, которые хотя и несут в себе некоторую выгоду, но не покрывают издержек, связанных с осуществлением этих предложений.

Тем не менее, несмотря на наличие транзакционных издержек, многие современные рынки существуют и успешно работают. Можно выделить шесть основных факторов, снижающих «издержки взаимодействия» субъектов в развитой рыночной экономике:

- 1) благоприятная правовая среда, которая должна отвечать требованиям продуманности, простоты понимания и наличия централизованного механизма ее обеспечения;
- 2) оптимальное налоговое бремя. Чрезмерный налоговый пресс порождает уклонение от налогов и связанные с этим транзакционные издержки;
- 3) законопослушность субъектов экономики;
- 4) макроэкономическая и политическая стабильность;
- 5) развитость информационной инфраструктуры;
- 6) соблюдение неформальных правил, обычаев и традиций.

Существует три основных метода рациональной оптимизации транзакционных издержек фирмы. Во-первых, анализ транзакций с точки зрения их необходимости и альтернативных методов осуществления. Во-вторых, стабилизация работы предприятия и исключение «излишних» нововведений. В-третьих, автоматизация и интеграция программных ресурсов компании.

Упразднение излишних транзакций – один из основных способов оптимизации затрат предприятия. Интересным в этом отношении представляется опыт японских компаний. На многих предприятиях Японии принята и успешно реализована концепция совершения транзакций «точно в срок» (just-in), основанная на принципе «нулевых производственных запасов», что позволяет отказаться от целого блока транзакций, связанных с периодическим пополнением запасов, их хранением, отпуском, учетом, и т.д.

Один из основных способов снизить число и сложность транзакций – стабилизация работы предприятия. Это означает, что менеджерам необходимо минимизировать число технологических новшеств, структурных и организационных изменений, избегать бесконечного пересмотра внутренних процедур, распорядка дня и т.д. Стабильность предприятия должна быть одной из основных целей менеджера, чтобы сэкономить транзакционный бюджет фирмы.

Автоматизация – один из основных способов снижения трудовых затрат на любом участке работы предприятия. Электронные носители позволяют экономить на

копировании и пересылке данных, минимизируют издержки ввода информации, компьютерные базы данных позволяют экономить на хранении информации.

Один из наиболее простых способов оптимизации трансакционных затрат состоит в упразднении излишних процедур контроля и сокращении объема собираемой информации. Основным принципом, которым при этом следует руководствоваться: «Не следует собирать больше данных, чем есть возможность обработать».

Другой способ сокращения затрат – интеграция программных комплексов различных функциональных подразделений компании. Вариантов такого объединения может быть множество: интеграция инженерного и производственного блоков, объединение филиалов в сеть и т.д. [5].

Зачастую принципиальное значение имеет не только и даже не столько уровень трансакционных издержек, сколько их структура, распределение между участниками экономического обмена, что, в свою очередь, отражает специфическую конфигурацию институтов.

Именно структура и динамика трансакционных издержек (вместе с трансформационными издержками и технологией) определяют формы организации хозяйственной деятельности, содержание и характер реальных трансакций. Данное обстоятельство дает возможность сформулировать гипотезу, в соответствии с которой не только технология, но и институты являются источником экономического роста.

Для минимизации данного рода издержек используются такие институты, как специализированные рынки, в частности биржи, а также реклама и/или репутация. Что касается организованных рынков, то экономия на издержках возможна за счет концентрации спроса и предложения. В результате ускоряется циркуляция информации и происходит более интенсивное выравнивание цен. Наиболее ярким представителем таких рынков является биржа.

Проверка надежности контрагента также требует затрат и времени, и ресурсов. Для экономии на этом виде трансакционных издержек используется репутация (как общественно значимая оценка экономического агента с точки зрения деловой этики), которая, в свою очередь, может рассматриваться как актив (обладающий определенной ценностью и, следовательно, могущий быть использованным, например, в качестве взноса в уставный капитал).

Поскольку в условиях неопределенности сложно предугадать развитие событий, контракты, с одной стороны, призваны придать устойчивость взаимоотношениям, но с другой — разработка условий контракта, согласование их между сторонами также требует ресурсов и времени.

В числе способов снижения издержек заключения контрактов иногда используются стандартные формы контрактов, если ситуации, которые регулируются с их помощью, являются типовыми с точки зрения взаимных обязательств сторон. Кроме того, для снижения издержек заключения контрактов можно использовать в качестве гаранта третью сторону, которая отчасти может компенсировать недостаток доверия сторон контракта друг другу [6].

Таким образом, приходим к выводу, что финансовая устойчивость предприятия – одна из важнейших характеристик его деятельности. Финансовая устойчивость – это стабильность деятельности предприятия в долгосрочной перспективе. При разумном учете факторов финансовой устойчивости в процессе управления предприятием повышаются уровни его ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости. Одним из таких факторов и являются трансакционные издержки, учет, контроль

и планирование которых позволяют высвободить значительные ресурсы, что в свою очередь ведет к повышению финансовой устойчивости предприятия.

Библиографический список

1. Кириллова Т.С. Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sci-article.ru/stat.php?...finansovuyu_ustoychivost...
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ru.wikipedia.org> Трансакционные издержки.
3. Словарь по экономической теории. — Новосибирск: РГТЭУ, Новосибирский филиал. В. П. Теплов. 2007.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/Buhgalteru/Transakcionnye-izderzhki.php> Трансакционные издержки
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mirkin.ru_docs/_dumnaaya/net03.pdf.
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nnre.ru> Деловая литература Трансакции.

*Шохаманова А.М., Базарова С.К., канд. экон. наук, доцент, Салауатова Д.М.
Карагандинский Государственный университет им. Е.А. Букетова*

СЕРВИС В СФЕРЕ КИНОИНДУСТРИИ КАЗАХСТАНА

В статье обозначена актуальность; дано определение понятиям «киноискусство», «кинематограф»; проведен анализ развития киноиндустрии РК; определены методы стабилизации экономики РК с помощью развития сервиса в сфере киноиндустрии.

В стратегии «Казахстан-2050» Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев сказал: «Нам следует оберегать нашу национальную культуру и традиции во всем их многообразии и величии, собирать по крупицам наше культурное достояние», а одним из культурных достояний и является кино. Киноискусство - вид искусства, основанный на технической основе кинематографа [1]. Кинематограф - отрасль человеческой деятельности, заключающаяся в создании движущихся изображений [2]. За период 1988-1999 гг. в РК было издано 84 фильма (таблица 1).

С каждым годом наблюдается тенденция роста числа субъектов киноиндустрии (таблица 2).

В начале 2000-х были реанимированы построенные еще в советские времена кинотеатры, в которых появились современное оборудование и последние новинки кинопроката. Все кинотеатры того времени были stand-alone. Настоящее развитие кинорынок Казахстана получил с появлением новых торгово-развлекательных центров, в концепции практически каждого из которых был предусмотрен мультиплекс. Если в 2001 году в Казахстане насчитывалось только 37 кинотеатров, почти все они были однозальными, то уже через 10 лет - 94 кинотеатра, и большая часть из них - мультиплексы. По данным Агентства по статистике, количество посещений кинотеатров за эти десять лет выросло в 13 раз. [3].

Фильмы, изданные в РК в 1988-1999 гг.

| Год | Количество фильмов | Государственные студии | Частные студии | Краткометражные фильмы |
|---|-----------------------|------------------------|----------------|------------------------|
| 1988 | 8 | 6 | 2 | 1 |
| 1989 | 10 | 9 | 1 | - |
| 1990 | 5 | 3 | 2 | 1 |
| 1991 | 14 | 9 | 5 | 2 |
| 1992 | 9 | 2 | 7 | 1 |
| 1993 | 11 | 4 | 7 | - |
| 1994 | 4 | 4 | - | 1 |
| 1995 | 3 | 2 | 1 | 1 |
| 1996 | 7 | 2 | 5 | - |
| 1997 | 4 | - | 4 | - |
| 1998 | 4 + 6 в выпуске | 50% | 50% | - |
| 1999 | (6+3)9 в производстве | | | |
| Всего: | 84 (100%) | 46 (55%) | 38 (45%) | 7 (8%) |
| Примечание – составлена автором на основе источника [2] | | | | |

Таблица 2

Показатели развития киноиндустрии РК

| Год | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
| Предприятия и частные предприниматели | 183 | 208 | 204 | 218 | 257 |
| Объем услуг, млн тг | 11 886,6 | 15 405,0 | 21 407,3 | 23 597,0 | 24 404,7 |
| Примечание – составлена автором на основе источника [2] | | | | | |

Если рассматривать кинорынок в целом, то его можно поделить на две самостоятельные части: рынок кинопроката и рынок кинотеатров. Существует еще рынок кинопроизводства, но он в Казахстане пока представлен в основном «Казахфильмом».

На сегодняшний день казахская индустрия развивается. Результат этого Казахстанские кинофестивали: Евразия, Звезды Шакена, "Astana" международные кинофестивали экшн-фильмов [4].

Одним из главных вопросов правообладателей кинопродукции к отечественным прокатчикам является непрозрачность сборов. Большинство наших прокатчиков их не раскрывают, как это принято во всем мире. Сборы от проката в Казахстане составляют 3-10% от общих сборов в РФ. В 2011 г. в нашей стране киносеансы посетили почти 11 млн. человек, значит, кассовые сборы могут составлять около 55 млн. долл. при средней цене билета в 5 долл. Учитывая тенденцию роста рынка, по итогам 2012 г. объем сборов мог достигать и 60 млн. долл. за год, или чуть более 1 млн. долл. в неделю [3].

Порядок цен на билеты прописывается в отдельных соглашениях, а затем строго отслеживается. Чаще всего устанавливается минимальная цена билета, ниже которой кинотеатр не имеет права опускаться. При этом хронометраж фильма никак не влияет на стоимость билета. По данным проекта киностудии «Киноаудитория Казахстана», в

2009 году кинотеатрами было продано 9 млн. билетов, в среднем по \$5. Таким образом, годовой доход кинотеатров составил \$37 млн., в 2010 г. эта сумма увеличилась до \$50 млн. За год прокат увеличился на \$13 млн. В год в Казахстане прокатывают около 250 картин. Доля отечественного конвента в кинопрокате Казахстана в 2010 г. составила 9%. Это на 6% больше по сравнению с 2008 годом. Учитывая возрастающую конкуренцию, кинотеатрам приходится использовать все имеющиеся возможности для привлечения зрителя. Наибольший потенциал повышения доходности кинотеатров состоит в развитии сопутствующих продаж в кинотеатрах, продаж в барах, сувенирной продукции и рекламных площадей. Как доказал на сегодняшний день известный во всем мире кино студия «Голливуд» не кассовые сборы приносят прибыль государству а маркетинговая акция [3]. Исходя из этих проблем мы предлагаем модернизировать студию «Казахфильм» и построить большую центральную казахскую киностудию.

Предлагается учреждение Региональных государственных кинофондов – 4 Фонда кино (Север, Юг, Запад, Восток), которые создаются Министерством культуры РК и областными Акиматами с ежегодным бюджетом по 750 млн. тенге. Таким образом, при наделении Министерства культуры РК правом финансирования мы в Казахстане будем иметь 6 конкурентных источников финансирования: Министерство культуры РК, АО «Казахфильм» имени Шакена Аманова, Фонд кино «Север» (названия условные), Фонд кино «Юг», Фонд кино «Запад», Фонд кино «Восток».

Необходимо определить критерии качества работы, по которым будут определяться результаты работы источников финансирования. Во главу угла, необходимо поставить международный престиж Казахстана - участие Казахстана в Международных кинофестивалях. Каждый Фонд кино создает свой профессиональный экспертный совет – рекомендательный орган. Предлагаемые направления работы Кинофондов: 1. международное совместное производство (co-production), 2. дебюты казахстанских режиссеров, 3. международная пиар деятельность,

Фонды всех стран работают через продюсерские компании своих стран. Теперь о количественной стороне. Остановлюсь подробнее на совместном производстве: ориентировочно 300 тыс.\$ (при бюджете 1 млн.\$) позволит казахстанскому продюсеру занять ведущую позицию в международном проекте [4]. Выделяя порядка 2 млн.\$ на ежегодное совместное производство каждый Фонд (через казахстанских продюсеров) сможет создать по 7 международных картин, что в целом составит около 30 картин в год плюс минимум 4 дебюта казахстанских режиссеров плюс фильмы, созданные Министерством культуры РК и АО «Казахфильм». В течение 2-х лет после создания подобной системы альтернативного финансирования Казахстан может выйти на 40 полнометражных картин в год. Только так мы можем создать конкурентоспособность и развить казахское кино и культуру.

Библиографический список:

1. <http://stat.gov.kz/>
2. <http://meta.kz/novosti/kazakhstan/188116-otechestvennyjj-kinematograf-zhdet-novajavolna.html>
3. <http://kazakhfilmstudios.kz/kaz/company/about/>
4. <http://www.kino.kz/news/show.asp?nid=2657>

ПРОЦЕДУРА И СТАДИИ ИСПОЛНЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО ДОГОВОРА

Административный договор, процедура исполнения административного договора, основные и факультативные стадии реализации административного договора.

Процедура исполнения административного договора выступает в качестве ключевой процедуры административно-договорного процесса, так как именно в рамках данной процедуры происходит достижение правовых целей сторон и реализация публичного интереса.

Процедура исполнения включает процессуальные действия по исполнению административного договора, которые составляют содержание различных стадий его исполнения. В настоящее время в менеджменте и теории государственного управления особой актуальностью и значимостью обладает исследование структуры исполнения управленческих решений [7].

Ученые-экономисты указывают, что «последнее десятилетие XX в. характеризуется смещением центра тяжести в теории и практике с этапа принятия управленческого решения на этап его реализации. Такое изменение акцента отражает объективно существующие проблемы практического менеджмента и позволяет сформулировать тезис: реализовать решение значительно сложнее, чем его принять».

Л.А. Бирман выделяет следующие этапы реализации управленческого решения: составление плана реализации; организация осуществления реализации решения; контроль выполнения решения; оценка результатов реализации решения [1]. Д.П. Зеркин и В.Г. Игнатов указывают на многоэтапность процедуры исполнения государственных управленческих решений:

а) изменение проекта решения применительно к специфическим управленческим условиям (особенностям субъектов исполнителей и управляемых объектов);

б) организация самого процесса исполнения управленческого решения, то есть определение функций и непосредственных исполнителей, разработка механизма реализации, создание необходимых организационных форм и т.д.;

в) контроль исполнения принятого решения;

г) обобщение и анализ итогов исполнения решения, оценка результатов [3].

И.А. Остапенко также выделяет четыре аналогичных этапа «исполнения договора»: планирование «исполнения договора»; проведение ряда практических организационных мероприятий, направленных (при необходимости) на создание специальных структурных подразделений и установление конкретизирующих договорных связей; координация действий различных субъектов управления; контроль над «исполнением договоров» [5].

На наш взгляд, стадия «планирования исполнения управленческого решения» не может включаться в процедуру исполнения административного договора, так как многими исследователями под «планированием исполнения управленческих решений» понимается «уточнение объектов воздействия, конкретизация исполнителей и ответственности, обсуждение альтернативных вариантов планов реализации решений, а также принятие дополнительных решений, уточняющих

формулирование проблем, промежуточных целей и приоритетов, использование вновь открывающихся возможностей и модификаций».

А.С. Ротенберг подчеркивает, что «договор предстает в качестве элемента системы общегосударственного планирования, который с максимальной степенью конкретности формализует публичный интерес, выраженный в плановых актах высшего уровня: законах и подзаконных актах» [6].

Представляется, что планирование, безусловно, должно сопутствовать административно-договорному правоотношению, однако для обеспечения положительного эффекта от использования данной формы управления оно должно осуществляться на стадии подготовки к заключению административного договора, с целью формулирования условий договора, отвечающих потребностям сторон.

А.В. Демин указывает: «сбор информации, разработка проекта, финансовое и техническое обоснование, переговоры должны проходить в рамках стадии преддоговорной подготовки» [2]. С.В. Курчевская предлагает не рассматривать данные процессы в рамках договорного производства в целом, так как, по ее мнению, «начало договорного производства связывается с заключением административного договора» [4].

Представляется, что необходимые количественные и качественные характеристики предмета исполнения должны быть сформулированы в договоре. Поэтому их планирование на этой стадии только не соответствует логической структуре договорного регулирования и противоречит требованию эффективности государственного управления.

Выделение стадии организационных мероприятий представляется обоснованным, но, на данной стадии не должно производиться создание структурных подразделений и конкретизация договорных связей. Это обусловлено тем, что определение субъектов, наделенных правом участия в административно-договорном правоотношении, должно осуществляться до заключения административного договора, посредством регламентации в нормативно-правовых актах их компетенции, а конкретизацию договорных связей следует проводить при заключении административного договора, посредством формирования максимально четкого текста договора.

Контрольные мероприятия, выделяемые И.А. Остапенко в качестве завершающего этапа, на наш взгляд, составляют содержание двух стадий процедуры исполнения административного договора - стадии мониторинга и контроля исполнения и стадии последующего контроля [5]. Стадия мониторинга и текущего контроля исполнения включает процессуальные действия публичного субъекта, направленные на получение информации о ходе исполнения, прохождении отдельных этапов и появлении промежуточных результатов и контроль за соответствием производимого исполнения содержанию административного договора.

К числу рассматриваемых процессуальных действий относятся промежуточные экспертизы, утверждение промежуточных отчетов, направление извещений о ходе исполнения и т.д. В частности, текущий контроль способствует недопущению коррупционных нарушений при исполнении административного договора, которые могут выражаться в следующем. Во-первых, отсутствие фактического исполнения. Во-вторых, исполнение административного договора не производится, так как фактическое исполнение произведено до возникновения обязательства. В-третьих, производство фактического исполнения силами заказчика, без участия исполнителя, ввиду заведомой невозможности исполнения, обусловливаемой техническими и

материальными ресурсами исполнителя. В-четвертых, осуществление фактического исполнения субисполнителями.

Стадия последующего контроля предусматривает контрольные процессуальные действия, выполняемые после того, как были осуществлены все действия по непосредственному исполнению обязательства. В случае если по итогам контрольных мероприятий, направленных на проверку результатов исполнения, учет и оценку достигнутых результатов в контексте разрешения вопроса об удовлетворении публичных потребностей, будет установлено, что административный договор исполнен надлежащим образом, то процедуру исполнения следует считать завершенной, а договор прекращенным.

Если исполнение признано ненадлежащим, происходит «включение» защитных процедур, связанных с претензионными действиями и механизмом юридической ответственности. К числу контрольных процессуальных действий можно отнести проведение проверок, ревизий, итоговых экспертиз.

Также следует отметить, что при перенесении выработанных в менеджменте стадий исполнения управленческого решения на отношения, связанные с исполнением административного договора, «теряется» ключевая стадия предоставления и принятия предмета исполнения, воплощающая сущность данной процедуры и представляющая собой непосредственные действия сторон по исполнению административного договора. Этими действиями могут выступать передача объектов имущественных прав, выполнение работ и оказание услуг, предоставление необходимой информации и т.д.

Отметим, что без указания на существование данной стадии бессмысленно рассматривать исполнение в целом. Помимо этого, в рамках данного подхода не выделяется стадия одностороннего отказа от исполнения договора, которая, выступая в качестве факультативной, отражает правовую природу административного договора. В рамках данной стадии производятся процессуальные действия по уведомлению стороны об отказе от исполнения административного договора полностью или в части.

Таким образом, завершая исследование процедуры исполнения административного договора, выделим основные его стадии:

1) стадия организационно-технических мероприятий, состоящая из процессуальных действий сторон, сопутствующих исполнению административного договора. К ним следует относить совещания, переговоры, создание согласительных комиссий, разъяснение инструкций и рекомендаций и др.;

2) стадия мониторинга и текущего контроля исполнения административного договора, включающая процессуальные действия публичного субъекта, направленные на получение информации о ходе исполнения, прохождении отдельных этапов и появлении промежуточных результатов, а также контроль за соответствием производимого исполнения содержанию административного договора. К числу рассматриваемых процессуальных действий относятся промежуточные экспертизы, утверждение промежуточных отчетов, направление извещений о ходе исполнения и т.д.;

3) стадия предоставления и принятия предмета исполнения, воплощающая сущность данной процедуры и представляющая собой непосредственные процессуальные действия сторон административного договора по исполнению административного договора;

4) стадия последующего контроля, направленная на проверку результатов исполнения, учет и оценку достигнутых результатов в контексте удовлетворения пуб-

личных потребностей, предусматривает контрольные процессуальные действия, выполняемые после того, как были осуществлены все действия по непосредственному исполнению договора. К числу контрольных процессуальных действий можно отнести проведение проверок, ревизий, итоговых экспертиз и пр.

В качестве факультативной стадии необходимо выделить стадию одностороннего отказа от исполнения административного договора, в рамках которого производятся процессуальные действия по уведомлению стороны об отказе от исполнения административного договора полностью или в части. Отражение выделенных стадий в нормативно-правовом акте, регламентирующем административно-договорные правоотношения, позволит обеспечить единообразие подхода к определению содержания процедуры исполнения административного договора и повысить эффективность государственного управления.

Библиографический список

1. Бирман Л.А. Управленческие решения: Учеб.пособие. М.: Дело, 2004.
2. Демин А.В. Общие вопросы теории административного договора.
3. Зеркин Д.П., Игнатов В.Г. Основы теории государственного управления.
4. Курчевская С.В. Административный договор: формирование современной теории и основные проблемы: Дис. ... канд. юрид. наук. Воронеж, 2002.
5. Остапенко И.А. Административный акт и административный договор как правовые формы государственного управления // Российский юридический журнал. 2009. №5. С. 136-143
6. Ротенберг А.С. Административный договор: Дис. ... канд. юрид. наук. Ростов н/Д, 2006.
7. Щербакова Л.В. К концепции административно-договорного обязательства: современные проблемы и тенденции развития. // Административное право. 2011. - www.consultant.ru

Эмиралиев М.Ф.

*Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина –
филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации»*

ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ КАК РЕГУЛЯТОР ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗЕМЕЛЬ

Наполнение доходной части местных бюджетов зависит от эффективности использования земельного налога как механизма управления земельными ресурсами муниципальных образований. В статье раскрываются проблемы собираемости земельного налога и направления повышения эффективности налогообложения земельных участков.

В современных сложных экономических условиях повышение доходной части местного бюджета, обеспечение финансовой устойчивости являются важнейшими задачами органов местного самоуправления, решение которых зависит от эффективности деятельности по налоговому администрированию и определению резервов налоговых доходов муниципалитета.

Земля – один из важнейших ресурсов развития любого муниципального образования и требует эффективного управления со стороны органов местного самоуправления. Под эффективностью управления и распоряжения земельными ресурсами понимается деятельность органов местного самоуправления, направленная на создание благоприятных условий для приоритетных направлений развития земельных отношений в Российской Федерации.

Приоритетами развития земельных отношений на муниципальном уровне являются:

- создание условий для вовлечения земель в хозяйственный оборот;
- упорядочение земельных отношений, повышение их прозрачности и обоснованности;
- увеличение доходов местных бюджетов не только от использования земель, но и от распоряжения ими и налогообложения.

Для эффективного и грамотного управления земельными ресурсами, а также для увеличения доходов от ее использования необходимо улучшение инвестиционного климата, что будет способствовать развитию малого и среднего предпринимательства.

Разнонаправленное использование земли усложняет применение подходов к ее оценке, требует учета большего спектра вариантов использования, поэтому проблему оценки муниципальных земель следует рассматривать и решать исходя в первую очередь из определения их основной функции, которая, очевидно, может быть разной в зависимости от типологии поселений. В крупных городах, какими являются центры субъектов Российской Федерации, на первом месте социально-экономическая функция земли. Ее высокие плодородные свойства в черте таких городов, безусловно, теряют свое значение, а наличие на земельных участках улучшений является важным фактором для определения как рыночной, так и потребительской стоимости

Специфический для городов способ использования земель определяет некоторые их отличительные черты, которые необходимо учитывать в практике формирования системы эффективного управления земельными ресурсами:

1. общий пространственный базис для размещения объектов строительства и территории для расселения людей;
2. источник финансовых средств для городского бюджета, основой формирования которых является земельный налог или земельная рента;
3. обязательность учета инженерных требований при размещении объектов и определении их вида использования[4].

Здесь можно выделить один из этапов эффективного управления земельными участками, а именно *изучение правового режима земельного участка*, которое заключается в установлении разрешенного использования земельного участка и объектов недвижимости, иных видов разрешенного использования, перспектив градостроительного развития территории, на которой расположены земельный участок и объект недвижимости.

Сегодня в России только формируется понимание значения земли как фактора повышения благосостояния страны и приумножения общественного богатства. В развитых и развивающихся странах с крупной земельной собственностью местные бюджеты получают от городских селитебных, промышленных и коммерческих территорий более 60 процентов от общего дохода, поступающего от использования земельных ресурсов и распоряжения ими.

В основе земельных платежей лежат земельный налог и арендная плата за муниципальные земли, которые представляют собой денежное выражение благ, которые получают собственники и арендаторы, занимая землю.

Земельный налог традиционно относится к местным налогам, так как с его помощью формируется доходная база муниципальных образований, хотя по своему экономическому содержанию он ближе к ресурсным налогам. Налог является прямым, и взимается с пользователей и собственников земельных участков, исходя из их кадастровой стоимости.

В последние годы в России произошли кардинальные изменения в системе налогообложения сельскохозяйственного производства, и одним из направлений прошедших реформ следует считать принципиальный подход к решению проблемы землепользования: полностью раскрыть экономическое и финансовое содержание данного налога, чтобы обеспечить не только фискальную, но и стимулирующую его функции. Повышение роли земельного налога связано с определением задачи земельной собственности [3].

Процессы формирования организационно-правовых форм собственности и хозяйствования на земле продолжают. Это дает возможность судить о распространении различных вариантов налога на землю, недвижимость, капитал и т.д.

Земельный налог определяется на основании кадастровой оценки земель.

Кадастровая стоимость земельного участка - это публичный эквивалент стоимости земельного участка, который учитывается при исчислении земельного налога, арендной платы и т. д.

Применение кадастровой стоимости в качестве базы для исчисления земельного налога создает стимул для эффективного использования земли, производства в лучших по оценке земельных угодьях и более рациональное их применение в сельскохозяйственной деятельности.

Значение кадастровой стоимости состоит в том, что землепользователи могут более объективно судить о качестве земельных угодий, вероятной цене продажи или уверенно вести свою деятельность, представляя вложения на улучшение используемых участков земли [3].

Константинова Е.П. кадастровую стоимость характеризует как разновидность массовой долгосрочной оценки стоимости земельного участка, отражающую рыночные представления о ценности земельного участка [4]. Кадастровую и рыночную стоимости нельзя приравнивать, так как они имеют существенные отличия: кадастровая стоимость устанавливается на определенный период, а рыночная стоимость определяется в течение незначительного промежутка времени; кадастровая стоимость определяется с целью развития налогообложения (носит налогооблагаемый характер), рыночная стоимость устанавливает реальную стоимость земли на данное время, удовлетворяющую сторонников коммерческой сделки и др.

Для определения величины земельного налога одна кадастровая стоимость недостаточна. Нужно использовать и другие элементы налогообложения и, прежде всего, налоговую ставку [2].

Налоговый кодекс Российской Федерации [1] регламентирует органам местного самоуправления предельные уровни ставок земельного налога, распределив их на две группы:

- налоговая ставка, не превышающая 0,3% в отношении земельных участков, отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения, используемых для агропроиз-

водства, приобретенных для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства, а также данного хозяйства;

- налоговая ставка 1,5% в отношении прочих земельных участков.

Они должны быть установлены представительными органами муниципальных образований дифференцированно в зависимости от категории земель и земельных участков. При их установлении необходимо не просто механически вводить эти ставки в муниципальные положения или законодательные акты, а обосновать их уровень в финансовом аспекте и в целом экономически.

Земельный налог как один из основных источников пополнения бюджетов муниципальных образований в последние годы имеет тенденцию к росту в объеме всех налоговых доходов. Например поступления от земельного налога в городе Саратове демонстрируют тенденцию к увеличению в объеме всех налоговых доходов: в 2012 - 8,6%, 2013 - 10,1%, 2014 - 11%.

Однако, несмотря на рост поступлений проблема увеличения сбора земельного налога остается достаточно сложной для муниципальных образований России. Это объясняется рядом причин:

- ограниченностью земельных ресурсов в границах муниципального образования, что в результате приводит к нехватке свободных земельных участков и отсутствию динамики собираемости земельного налога;

- отсутствием юридически оформленных прав на землю, находящуюся в собственности юридических и физических лиц, что осложняет возможность проведения кадастровой оценки таких земельных участков;

- несогласованностью действий органов местного самоуправления и органов налоговой службы и кадастрового учета, которые подчас не мотивированы на увеличение собираемости земельного налога.

Представляется, что созданию эффективной системы управления рентными платежами в части земельного налога будет способствовать проведение инвентаризации земельных участков, расположенных в границах муниципального образования. Это позволит выявить земельные участки, которые не облагаются земельным налогом и обозначить направления деятельности по определению правового режима таких объектов.

В целом, можно выделить несколько направлений, препятствующих использованию земельного налога как регулятора эффективного использования земель на территории муниципальных образований:

1. Низкая инвестиционная активность.

Инвестиционная привлекательность земельных ресурсов муниципального образования во многом зависит от стабильности, определенности и предсказуемости развития территории, которые возможны только при наличии утвержденных документов территориального планирования муниципальных образований. Кроме того, медленное вовлечение в хозяйственный оборот земельных участков, находящихся в муниципальной собственности, также негативно сказывается на инвестиционной привлекательности земель.

2. Отсутствие контроля за использованием земельных участков.

На наш взгляд, для решения этой проблемы необходимо следующее:

- анализ принципов и закономерностей определения рыночной и кадастровой стоимости земельных участков, сопоставимость результатов;

- изучение правового режима земельного участка, то есть установление разрешенного использования земельного участка, перспектив градостроительного развития территории, на которой он расположен;

- изучение характеристик земельного участка для определения возможных вариантов его использования;

- оценка и анализ текущего использования земельного участка.

3. Отсутствие согласованности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления по контролю собираемости земельного налога. Для решения этой проблемы необходимо:

- активное привлечение специалистов, занимающихся профессиональной оценкой и обладающих специальными познаниями, в процесс определения кадастровой стоимости, назначение экономических экспертиз;

- повышение качество взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления, участвующих в управлении и распоряжении землей;

- дополнительное администрирование и передача услуг, связанных с учетом, мониторингом и анализом земельных участков специализированным организациям в рамках развития муниципально-частного партнерства.

Одним из направлений деятельности органов местного самоуправления должно быть вовлечение в оборот невостребованных участков земли сельскохозяйственного назначения:

- обращение в муниципальную собственность невостребованных земельных долей и земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения;

- создание условий для юридического оформления прав на земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения, использующими их сельскохозяйственными организациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами;

- установление повышенных ставок земельного налога в случае их неиспользования по целевому назначению;

- оформление права собственности на земельные участки, выделенные в соответствии с законодательством, из земель бывших колхозов на праве общедолевой собственности;

- выявление неучтенных земельных участков, занятых дачными домами, приусадебными постройками.

Таким образом, проведение единой политики в сфере земельных отношений, упорядочение границ землепользователей, выявление нерационального использования земель, вовлечение в налогообложение и гражданский оборот неучтенных ранее земель позволит повысить поступление земельного налога, создаст благоприятный инвестиционный климат, способствующий поступлению дополнительных финансовых ресурсов на территорию муниципальных образований.

Библиографический список:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1), утвержденный Федеральным законом от 31.07.1998 № 146-ФЗ.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2), утвержденный Федеральным законом от 05.08.2000 № 117-ФЗ.

3. Земельный кодекс Российской Федерации, утвержденный Федеральным законом от 25.10.2001 № 136-ФЗ.

4. Федеральный закон от 24.07.2007 № 221-ФЗ « О государственном кадастре недвижимости».

5. Константинова Е.П. Повышение эффективности управления земельными ресурсами в муниципальных образованиях // Вестник ПАГС. 2015. № 1(46).

*Язовских Е.В., канд. экон. наук, доцент
Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург*

РОЛЬ БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ

Показателем качества учебного процесса во многих высших учебных заведениях сегодня является балльно-рейтинговая система оценки знаний студентов. Ее результаты в значительной степени влияют на мотивацию обучения студентов, а также позволяют университету контролировать сам процесс обучения.

Одним из наиболее важных элементов в высшем образовании является оценка знаний студентов. С одной стороны, ее результаты существенно влияют на мотивацию к обучению студентов, а с другой стороны, она позволяет образовательному заведению обладать информацией об эффективности процесса обучения. Безусловно, оценка качества знаний студентов должна быть объективна, поэтому целесообразно ее выставлять в баллах, или, говоря другими словами цифровых отметках.

Сегодня в большинстве высших учебных заведениях оценить учебную деятельность студентов и ее достижения при освоении основных образовательных программ высшего профессионального образования позволяет внедрение балльно-рейтинговой системы, т.е. системы определения уровня успешности студента на основе накопительного принципа оценивания учебной деятельности и ее результатов. Окончательная оценка знаний студента складывается из промежуточной и текущей аттестации.

Текущая аттестация - это контроль и оценивание в баллах учебной деятельности студентов и ее достижений в рамках различных видов занятий, выполнения курсовой работы (проекта), прохождения практик; реализуется в различных формах (контрольная работа, тест, выполнение самостоятельного задания и др.), выявляющих освоение компонентов планируемых результатов обучения. А промежуточная аттестация – это контроль и оценивание в баллах результатов обучения по итогам освоения дисциплины, модуля, выполнения курсовой работы, прохождения практик; реализуется, как правило, в форме зачета, экзамена, защиты проекта. Данный способ оценки знаний имеет свои преимущества.

Во-первых, за посещение занятий студентам выставляются баллы, что стимулирует их не пропускать занятия, так как эти баллы учитываются в расчете итоговых баллов в конце семестра (балльно-рейтинговая система дает комплексную интегрированную оценку учебной деятельности студентов).

Во-вторых, за активное участие студента в семинарах и лекциях, выполнение домашних и контрольных работ также начисляются баллы. Тем самым студент мотивирован для участия в учебном процессе.

В-третьих, студенту, набравшему определенное количество баллов, проще получить "автомат" по данному предмету.

В-четвертых, у студента есть возможность получить высшую оценку за экзамен или зачет, т.к. она суммируется из баллов, набранных за семестр.

В-пятых, студенты, не посещающие занятия или посещающие их крайне редко по каким-то причинам (работа, болезнь), также имеют возможность получить (при выполнении минимума) хотя бы минимальный балл по дисциплине, что обеспечит ему допуск к зачету или экзамену.

В-шестых, балльно-рейтинговая система дает непрерывный характер контроля оцениваемых знаний студентов (т.к. преподаватель периодически вносит данные в систему), а студенты, в свою очередь, могут самостоятельно «заходить в систему» и следить за баллами, выставленным преподавателями, таким образом, у них есть возможность исправить оценку в случае необходимости.

Но, наряду с плюсами, балльно-рейтинговая система имеет свои минусы. Прежде всего, следует отметить, что студенты зачастую ходят на занятия только для присутствия, занимаясь своими делами, и учебный процесс их мало волнует. Они знают, что преподаватель все равно выставляет им балл за посещение. Говоря другими словами, не все студенты стремятся приобрести компетенции и знания, а получить баллы любым способом.

Другими минусом является то, что если студент не посещал занятия по уважительным причинам, а баллы техническую карту преподаватель уже заполнил, то в итоге у этого студента нет возможности подучить высокий балл за экзамен или зачет.

Что касается преподавателя, то работая с большими группами или большим количеством групп, он вынужден тратить много времени для заполнения технической карты балльно-рейтинговой системы, а трудоемкость этой работы никак не учитывается в его индивидуальном плане, соответственно, он выполняет ее бесплатно.

В целом отметим, что преимущества балльно-рейтинговой системы по сравнению с традиционными технологиями контроля знаний студентов несомненны. Остается минимизировать и корректировать ее недостатки, повышать мотивацию студентов не только получать баллы, но и знания.

*Яковлева И.В. канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»*

ПРОБЛЕМЫ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Сфера жилищно-коммунального хозяйства является одной из важнейших в экономической системе, которая нуждается в совершенствовании методического обеспечения тарифной политики.

Реализация финансового механизма ЖКХ во многом зависит от эффективности ценообразования на жилищно-коммунальные услуги. Методические аспекты формирования тарифов на жилищно-коммунальные услуги должны строиться на разных подходах. Отметим, что существует принципиальное отличие в формировании цен на услуги управляющих организаций и на услуги ресурсоснабжающих организаций.

В соответствии с законодательством размер платы за коммунальные услуги рассчитывается исходя из объема их потребления, определяемого по показаниям приборов учета, а при их отсутствии исходя из нормативов потребления коммунальных услуг, утверждаемых органами местного самоуправления, за исключением нормативов потребления коммунальных услуг по электроснабжению и газоснабжению, утверждаемых органами государственной власти субъектов РФ в порядке, установленном Правительством РФ [1]. Однако результаты эмпирических исследований свидетельствуют о завышенных нормативах потребления коммунальных услуг. Имеют место случаи нерационального расходования топлива и электроэнергии на производство и

транспортировку теплоэнергии и воды. Потери и неучтенные расходы материального носителя услуги на отдельных предприятиях достигают 40 %.

Существующий диапазон разброса величин тарифов на услуги коммунального хозяйства доказывает декларативность утверждений об экономической обоснованности используемых методик их расчета и является абсолютно неприемлемым с позиций сохранения единства экономического пространства страны. В жилищно-коммунальном комплексе формирование тарифов на услуги отличается следующими особенностями:

- предпочтение отдается не принципу установления равенства условий производства услуг на основе общественно необходимых затрат труда, а принципу равенства оплаты за услуги полезного эффекта;

- тарифы зависят от качественных характеристик услуг и их потребления, поэтому применяется дифференциация цен [2].

Учитывая первостепенную роль тарифной политики как основного регулятора деятельности монополий, принципиально важным является переход от понимания процедур регулирования коммунальных тарифов исключительно как полномочий соответствующих местных властей к определению этого акта в виде обязанности последних, вытекающей из функционального свойства коммунального сектора. В частности, механизм взаимосвязи между величиной коммунальных тарифов и поведением населения, «голосующего ногами» в ответ на их необоснованное повышение, позволяет определить знак наблюдаемой зависимости как обратно пропорциональной. Убедительной моделью для проверки достоверности сформулированного предположения служит опыт реформирования ЖКХ в постсоциалистических странах Восточной Европы. В соответствии с которым можно сделать вывод, что реальной альтернативой повышению тарифов выступает формирование финансового механизма развития ЖКХ, включающего в себя такие важнейшие элементы как повышение качества услуг и мотивация организаций ЖКХ к сокращению затрат, а также привлечение инвестиций как основного источника финансирования технологического развития. Одним из параметров оценки населением предоставляемых услуг как качественных в этом механизме рассматривается именно снижение цен, что подтверждает наличие обратной зависимости между параметрами качества услуг и величиной тарифов их оплаты.

Другим, помимо изменения идеологии тарифного регулирования коммунальных монополий, направлением финансового механизма развития ЖКХ служит совершенствование расчета элементов тарифов.

В области тарифной политики современных российских властей конкурируют два основных направления определения ее целей: во-первых, применение тарифов на коммунальные услуги как инструмента антимонопольного регулирования отрасли, и во-вторых, реализация возможностей использования муниципального имущественного комплекса в качестве инструмента привлечения дополнительных финансовых ресурсов для укрепления экономического базиса деятельности органов местного самоуправления. Существующее законодательство включает первое направление в компетенцию федеральных органов государственного управления, а доминирование муниципальной формы собственности на имущество предприятий ЖКХ является стимулом к максимальной эффективности осуществления местными органами власти второго направления применения тарифных инструментов.

При этом из-за монопольного характера производства части видов жилищно-коммунальных услуг в локальных районах их потребления речь должна идти не об

удовлетворении запросов индивидуальных потребителей, а о повышении качества этих услуг в масштабе соответствующих территорий. Для этого органы региональной государственной власти и местного самоуправления должны изменить принципы тарифного регулирования сферы ЖКХ и перейти к реализации последними права по включению в состав тарифа оплаты жилищно-коммунальных услуг соответствующего компонента, целевым назначением которого является повышение инвестиционной привлекательности всего местного комплекса ЖКХ.

Условием успешной реализации тарифной политики является формирование новой методики расчета величины тарифа, которая обеспечивала бы информационную прозрачность целевого назначения средств. В составе инвестиционного механизма такой тарифной политики выступает определение потребности величины неудовлетворенного платежеспособного спроса населения территории в жилищно-коммунальных услугах и последующего расчета на ее основе дополнительной инвестиционной емкости комплекса ЖКХ территории, которая должна быть удовлетворена за счет привлечения внешних источников финансирования или бюджетных средств.

Таким образом, для формирования финансовых источников ускоренного повышения качества жилищно-коммунальных услуг целесообразным является выделение в структуре тарифа их оплаты инвестиционной составляющей, обеспечивающей контроль целевого использования аккумулируемых ресурсов. Вместе с тем, сдерживающим фактором внедрения этого инструмента в практику, является недостаточная эффективность государственного тарифного регулирования использования муниципальной собственности, ограничивающей распространение в жилищно-коммунальном секторе конкурентных отношений как главных стимуляторов совершенствования управления финансовыми и материальными ресурсами.

Библиографический список

1. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 № 188-ФЗ.
2. Каменева Е.А. Реформа ЖКХ, или Теперь мы будем жить по-новому. Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. 348 с.

Япаров С.С.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Опыт стран с переходной экономикой предлагает уникальный исторический эксперимент реструктуризации экономики, с помощью которого мы можем увидеть разрушение экономической и политической структур и попытку создания чего-то нового. В данной работе предлагается обзор институциональных факторов, оказывающих влияние на экономический рост и исторические свидетельства роли институтов в данном процессе. Мы рассмотрим переходную экономику и попытаемся объяснить, почему зависимость от природных ресурсов и длительность периода, в течение которого страна находилась под социалистическим правительством, являются определяющими факторами институционального строительства в переход-

ном периоде. Данный анализ показывает, что институциональное строительство было затруднено в странах, более зависимых от полезных ископаемых и находившихся более длительный период под социалистической идеологией. Эти страны начинали процесс перехода с менее открытой политической структурой и с отсутствием рыночных институтов. Также, данная работа показывает важность институтов в объяснение различий между политическим и экономическим развитием стран Восточной Европы, стран Балтики и стран, образовывавших СССР.

Начало переходного процесса в экономике породило значительное расхождение в экономическом развитии между переходными экономиками в Центральной и Восточной Европе и Центральной Азии. Еще в 1992 году, для стран данного региона ВВП на душу населения в долларах США варьировался от 500 до 8000, однако к 2002 году эта величина варьировалась от 400 до 12000 [4]. За аналогичный период, ВВП на душу населения в Польше увеличился на 51 % и сократился на 63 % [4] в соседней Украине. В конце 20 века все переходные экономики столкнулись с трудной задачей построения новых рыночных институтов, способных адекватно функционировать в новой экономике, однако скорость и успех реформ, в большинстве случаев, значительно различались в разных странах.

Сегодня можно увидеть, что страны Центральной и Восточной Европы, а также страны Балтии оказались более успешными реформаторами, их уровень институционального и экономического развития значительно выше, чем у стран, образующих Советский Союз. Например, Польша и Туркменистан в 1990 году начинали с примерно одного уровня ВВП на душу населения, при этом рост ВВП в Польше на душу населения превысил более чем в два раза уровня Туркменистана в 2002, более того, за последнее десятилетие разрыв между странами сократился не значительно и в 2013 году ВВП на душу населения Польши был на 71% выше, чем в Туркменистане.

При рассмотрении процессов реструктуризации экономики, возникает множество вопросов: почему некоторые страны с переходной экономикой оказываются значительно лучше, чем другие?; почему некоторым странам с переходной экономикой удалось создать новую эффективную институциональную основу после падения социализма, в то время, как другие не смогли этого сделать?

Литература, изучая растущий опыт переходной экономики за последние десятилетия, в основном, сосредотачивает внимание на стратегиях реформирования выделяя два направления - шоковая терапия и градуализм. При этом, институциональные факторы оставались за пределами рассматриваемых экономических моделей.

В литературе по экономическому росту в странах с переходной экономикой можно встретить точку зрения, согласно которой эмпирический анализ экономического роста в переходной экономике в значительной степени пренебрегал роль институтов. Вместе с тем, все это происходило при значительном росте популярности и развитии институциональных теорий, которые подчеркивали важность институтов для экономики.

Переходная экономика предлагает уникальный исторический эксперимент в институциональном строительстве. При анализе переходной экономики можно отметить, что данный процесс начинался с быстрого разрушения институтов, поддерживающих социализм, а строительство новых институтов поддерживалось быстро распространяющейся рыночной экономикой, однако, происходило намного медленнее. В то время, как большая часть стран начали экономические реформы, для либерализации экономики, только несколько государств, таких как Эстония, Венгрия и Польша,

сделали акцент на строительство институтов для защиты прав собственности, что в дальнейшем создало стимулы для частных инвестиций.

Некоторые страны, такие как Литва и Словакия, делая значительные успехи при осуществлении макроэкономических реформ, ошиблись, наложив жесткие бюджетные ограничения на нерентабельные предприятия на начальном этапе перехода. Киргизская республика, Молдова, Россия и Украина, ориентируясь на приватизацию государственной собственности и либерализацию экономических систем, допустили значительную ошибку в самой организации и контроле за данными процессами, что, в конечном счете, привело к захвату государства и государственной собственности прежней номенклатурой и связанными с ней лицами. В дальнейшем это привело к неравномерному распределению ресурсов, формированию формальных и неформальных входных барьеров, отсутствию институциональной среды, способной регулировать новые отношения между субъектами экономики, и остановило экономический рост.

Почему построение институтов сильно варьируется среди стран с переходной экономикой? Лауреат Нобелевской премии Дуглас Норт выдвинул гипотезу, что « институты не обязательно - и даже далеко не всегда - создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты, или по крайней мере, формальные правила, создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющее влиять на формирование новых правил [2].» В мире нулевых трансакционных издержек наличие таких позиций не сказывается на экономической эффективности, однако в мире, где трансакционные издержки не равны нулю, их влияние достаточно сильное.

Социалистическая элита оставалась влиятельной группой политических интересов на протяжении начальной фазы переходного периода в большинстве переходных стран, но её авторитет дифференцирован, в зависимости от степени их закрепления у власти.

У действующей социалистической номенклатуры было меньше стимулов для создания рыночных институтов, которые способствовали бы развитию конкуренции, так как это уменьшало их экономическую мощь. Кроме того, экономические системы, которые полагаются, в большей степени, на добычу природных ресурсов, предлагают большие возможности для политической элиты извлекать ренту, поэтому политическая сила в этих странах имеет меньше стимулов для установления сильных прав собственности и развития соответствующих институциональных систем. В случаях, если размер извлекаемой ренты достаточно велик, что, как правило, имеет место в странах, богатых природными ресурсами, элита может «захватить» государство и заблокировать дальнейшие экономические реформы, что негативно отразится на переходном процессе.

Можно заметить, что ряд стран (в особенности образовывавших Советский Союз), которые длительный период находились под контролем социалистического правительства и чья экономика значительно зависела от природных ресурсов, имели более сильное присутствие прежней социалистической номенклатуры в парламенте и менее конкурентоспособную политическую систему в начале переходного периода. Таким образом, мы можем говорить о том, что степень укрепления социалистической элиты отрицательно связана с институциональным строительством, во всяком случае, на начальных этапах переходного процесса.

В ходе анализа переходной экономики, многие экономисты делают акцент на важности стратегий реформирования (включая политику либерализации), макроэко-

номическую политику и начальные условия при объяснении производительности и экономического роста. Для оценки был учеными придуман «индекс либерализации» [3] для стран с переходной экономикой (который включает ценовую либерализацию, либерализацию торговли, либерализацию движения капитала, приватизацию и реформы банковского сектора), и нашли положительную зависимость между развитием либерализации и ростом производства. Фишером и другими экономистами было показано, что макроэкономическая политика, в частности эффективность государственного контроля за инфляцией, также связана с экономическими показателями, во время переходного периода.

Сегодня, мы имеем более чем двадцатилетний опыт роста, что позволяет провести комплексный эмпирический анализ взаимоотношений между институциональным развитием и экономическим ростом в переходной экономике.

Институты - как официальные, так и неофициальные - это основные правила, которые регулируют отношения между агентами в экономике. Права собственности и исполнение контрактов - два ключевых элемента институциональной структуры. Принимая во внимание создание, регистрацию и защиту прав частной собственности по отношению к другим частным лицам и правительству, институциональные основы дают стимулы для инвестиций в материальные и нематериальные активы, а также непосредственно в бизнес. Учитывая эффективность исполнения контрактных обязательств, институциональные основы поощряют рыночную торговлю и финансовые сделки. Социалистические экономики имели четко определенную институциональную основу, которая не принимала во внимание эффективную частную собственность и рыночный обмен. В тот момент, как страны с социалистической экономикой начали преобразование экономики в рыночную, они, таким образом, столкнулись с задачей построения новой институциональной системы. Кроме того, внутренняя взаимосвязь старых институтов с коммунистическим политическим режимом, после смены политического вектора, привела в жизнь призыв и потребность в новых учреждениях.

Одно из объяснений институционального развития основано на поведении и стимулах политической элиты в переходный период. В некоторых странах, элита активно способствовала переходу к рыночной экономике путем предоставления основных прав собственности и провозглашением верховенства закона. В других странах, элита была в основном озабочена обеспечением для себя прав собственности на бывшие государственные предприятия и имущество, и, таким образом, обеспечивала себе экономическую и политическую власть в пост-переходном обществе.

Правительства стран первой группы будут взаимодействовать с предпринимателями. В классической школе это называется «невидимая рука», в соответствии с которой правительство хорошо организовано, как правило, неподкупно, и относительно благожелательно. Правительство во второй группе стран дезорганизовано, бюрократы действуют в своих личных интересах. Фрай и Шлейфер назвали эту модель "захвата рук", в соответствии с которой "правительство состоит из ... бюрократов, преследующих свои собственные интересы, в том числе в получении взятки." [1]

Поведение элиты в переходный период в значительной степени определялось двумя основными характеристиками страны: богатство природными ресурсами и степень закрепленности правящей элиты в период социализма. Природные ресурсы также часто упоминается в литературе, как «проклятие природных ресурсов», которое выражается в снижении стимулов для развития производственного сектора и частного предпринимательства. Большие запасы природных ресурсов служат политической опорой для элиты и влияют на ее стимулы к строительству новых рыночно-

совместимых институтов. Как правило, легче материализовать краткосрочную прибыль от продажи природных ресурсов, таких как нефть, чем от основных фондов, таких как производственные предприятия, оборудования и машины, потому что доходы от природных ресурсов в меньшей степени зависят от создания рынка, человеческого капитала, и инвестиций в научные исследования и разработки. Кроме того, в начале переходного периода большинство заводов в странах с переходной экономикой имели активы, которые были устаревшими, и производили товары, которые были значительно ниже западных стандартов, а обновление этих объектов требовало значительных инвестиций. Однако, в условиях сложившегося отсутствия гарантированных прав собственности и стоимости финансового капитала, немногие были готовы к инвестированию в рискованные проекты, с средне- и долгосрочными периодами окупаемости.

Элиты в добывающих странах с переходной экономикой были, следовательно, менее заинтересованы в установлении общих имущественных прав для широкой общественности и, в общем, в создании институциональных основ для рыночной экономики.

Второй источник институционального строительства относится к укреплению правящей элиты в период социализма. Степень политической закрепленности, как предполагается, во многом определяется временем, проведенным страной в социализме. Одним из последствий длительного времени при социалистической власти является отсутствие институтов гражданского общества и социальных систем, таких как церкви, политические клубы, свободная пресса, профсоюзы и т.д. В сочетании с политической цензурой средств массовой информации, это привело к ситуации, в которой не было никаких значительных групп интересов, чтобы бросить вызов занимающей пост власти. Политическая элита в странах, социалистический режим просуществовал достаточно длительное время (как, например в России), вероятно, будет более глубоко укореняться, потому что централизация власти при социализме подрывала мощь любой политической оппозиции. Данная политическая элита менее склонна делиться экономической и политической властью в процессе перехода, в связи с тем, что она может использовать свою политическую власть для извлечения дохода.

В странах, где коммунисты были у власти в течение более короткого периода времени, элементы гражданского общества, возможно, были способны к более быстрому развитию. В результате чего, в этих странах новая политическая элита, возникающая в течение переходного периода, принимает руководство от правящей элиты при социализме.

Анализируя исторические данные можно отметить, что политические элиты в странах бывшего Советского Союза с длительным периодом коммунистического правления продолжали оказывать существенное влияние в переходный период. В конечном счете, эти страны были в меньшей степени готовы участвовать в рыночных реформах и устанавливать общие имущественные права.

Россия, Беларусь и Украина – страны, которые были дольше всех при коммунизме, являются подтверждением вышеописанной теории. После обретения независимости, коммунистическая номенклатура осталась у власти в указанных странах. Для многих граждан советская экономическая и социальная структура предоставила социальную защиту и уверенность, и необходимости экономических реформ не было видно. Кроме того, из-за сильной исторической связи с Россией, Беларусь осталась близким союзником России, и ее институциональное развитие стало одним из самых низких среди всех стран с переходной экономикой. Украина также достигла незначительного прогресса в структурной реформе в течение первых лет переходного перио-

да. Только после избрания президента Кучмы в 1994 году, Украина выразила некоторую приверженность в продвижении к рыночной экономике. Тем не менее, до настоящего времени бизнес-среда в указанных странах, все еще страдает от государственного вмешательства, слабых прав собственности, обременительных налогов и коррупции.

Таким образом, обеспеченность ресурсами и закрепление социалистической элиты вместе оказали значительное влияние на политическую структуру в начале переходного периода. Элиты, которые были менее закрепившимися у власти, существующие в экономике в меньшей степени зависящей от природных ресурсов, имели больше стимулов бороться за власть и, таким образом, допускали открытую и конкурентную политическую систему. Эта начальная политическая структура имела важные последствия для типов имущественных прав, которые возникали во время переходного периода, и, в частности, для степени оппозиции к возникновению прав публичной собственности и верховенства закона. Например, в то время как существует мало различий в степени политической свободы среди бывших стран СССР (на момент распада), существует достаточно большой разброс в обеспеченности природными ресурсами. В результате чего, даже среди стран бывшего СССР мы можем наблюдать широкий диапазон изменений в поведении элиты и степени институционального развития в переходный период.

Рассмотрим Армению - страну, имеющую выход к морю, с ограниченными природными ресурсами, которая получила независимость от Советского Союза в 1991 году. В это время, Армения имела конфликт с соседним Азербайджаном на территории Нагорного Карабаха. Несмотря на укоренившийся социалистический уклад, сформировавшийся в рамках членства в СССР, война с Азербайджаном привела к сильному националистическому движению под руководством Левона Пер Петросяна, который получил власть на первых парламентских выборах. Под его руководством, Армения инициировала важные реформы, такие как земельные и жилищные реформы - первый шаг к созданию права собственности. Реформы сопровождались улучшением принципа верховенства закона и борьбой с коррупцией.

По сравнению с соседними странами, Армения показала значительное институциональное развитие и хорошие экономические показатели. На самом деле, ВВП Армении на душу населения за период с 1992 по 2002 был одним из самых высоких среди стран с переходной экономикой. Несмотря на то, что война с Азербайджаном могла сыграть важную роль в смене баланса политической власти от коммунистов к националистам, маловероятно, что только это может объяснить последующую реформу и экономическую эффективность. Азербайджан был вовлечен в ту же войну, но коммунисты сохранили власть, а экономический рост в переходный период был существенно ниже, чем в среднем по странам с переходной экономикой. Основное различие между двумя странами - одаренность природными ресурсами, Армения, имеющая относительно небольшую обеспеченность природными ресурсами, и Азербайджан, обладающий значительными запасами нефти и богатый минералами. Возможно, что уровень обеспеченности природными ресурсами является ключевым фактором при объяснении того, почему националисты в Армении начинали рыночные реформы, в то время как коммунисты Азербайджана проявляли небольшой интерес в продвижении рыночной экономики.

Другим примером является Албания, самая бедная страна в Центральной и Восточной Европе до наступления переходного периода, и страна с небольшими запасами природных ресурсов (один из самых низких показателей среди всех стран с пере-

ходной экономикой). Когда коммунистический режим пал в 1990 году, Албания была недееспособным государством на грани полного разрушения общественного порядка. Первые "свободные" выборы были проведены в 1991 году, и не удивительно, что их выиграл бывший член коммунистической партии. Однако, экономический спад привел к забастовкам и призывам к новым выборам в марте 1992 года, которые были выиграны Демократической партией, которая закончила эпоху социалистической идеологии. Албания является примером страны, где, несмотря на мощный коммунистический режим, демократическое правительство пришло к власти посредством свободных выборов. Во многом, это объясняется тем, что отсутствие природных ресурсов значительно снижает выгоды и преимущества, связанные с политической властью. Это в свою очередь означает свободную политическую конкуренцию и возможность проведения институциональных реформ.

Таким образом, рассматривая переходную экономику, и в особенности начальные этапы перехода, с точки зрения институционализма, стоит обращать особое внимание на степень политической укрепленности политических элит и обеспеченность экономики природными ресурсами. Процесс институционального строительства тесно связан с компонентами исходных политической и экономической структур, который обусловлены доминированием природных ресурсов в экономике и историческим опытом в период социализма. Страны, в которых экономика в большей степени базировалась на использовании природных ресурсов и чьи социалистические правительства были более укоренившимися, испытывали более мощное коммунистическое присутствие в парламенте после начала трансформации, что приводило к менее открытым политическим системам, незначительной политической конкуренции и отсутствию стимулов к проведению рыночных реформ. Эти страны испытали более медленное создание эффективной институциональной среды, способной адекватно функционировать в условиях рыночной экономики. Можно заметить, что вышеизложенное полностью согласуется с гипотезой о том, что элиты в указанных странах были менее готовы отказаться от экономической и политической власти, и поэтому были более заинтересованными в предотвращении появления рыночных институтов, которые угрожали их влиянию на экономику.

Библиографический список

1. Капогузов Е.А. К вопросу о движущих силах реформ государственного управления. Вестник Омского университета. Серия экономика-2010.-№2. С. 65-71.
2. Кравцов Н.А., Концепция институтов и институциональных изменений Дугласа Норта: глазами теоретика права. Экономический вестник Ростовского государственного университета.-2009.- Том 7.-№1. С. 137.
3. Фрейнкман Л.М., Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой / Л. М. Фрейнкман, В. В. Дашкеев, М. Р. Муфтяхетдинова – М.: ИЭПП, 2009.
4. Валовой внутренний продукт на душу населения в странах мира [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://svspb.net/danmark/vvp-stran-na-dushu-naselenija.php>

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ

В настоящее время, когда наступила значительная неопределенность: инфляция, не стабильный курс валют, менеджер должен уметь принимать решения. Компьютерные технологии помогут оперативно и хорошо просчитывать варианты и дать ответы на многочисленные вопросы подобного типа.

Такое понятие, как «информационные технологии» используется уже достаточно давно, поэтому с развитием компьютерной техники и других средств все больше стало появляться различных понятий в этой сфере [1]. Таких, как, например: «компьютерные информационные технологии» «информационные и коммуникационные технологии», и др.

На сегодняшний день существует достаточно много определений в сфере информационных технологий, например:

Информационные технологии – это специально организованные способы решения управленческих задач, а также средства осуществления таких действий, как поиск, сбор, обработка, накопление, защита и передача информации используя специальное программное обеспечение, применяя вычислительную технику и способы предоставления этой информации клиентам[3].

Слово «менеджмент» английского происхождения и сегодня его знают достаточно большому количеству образованных людей. Если в простом понимании, то менеджмент – это получение конечного результата, путем достижения назначенной цели, применяя для этого интеллект, труд, а так же поведенческие мотивы людей. В русском понятии менеджмент - это «управление», то есть руководство людьми в различных областях деятельности. Как утверждает школа бизнеса в Гарварде, термины «менеджер» и «лидер» отличны друг от друга.

Одно из главных качеств, которым должен обладать лидер – это ясное видение результата, который представляется только в очень туманных очертаниях или не видится совсем. Отличительная же черта менеджера, который может управлять эффективно и при этом с минимальными потерями – это осуществить увиденную цель.

В настоящее время когда наступила значительная неопределенность: инфляция, не стабильный курс валют, модифицирование налоговых и правовых условий работы, большой конкуренции, менеджер должен уметь принимать решения. Компьютерные технологии помогут оперативно и хорошо просчитывать варианты и дать ответы на многочисленные вопросы подобного типа. И это, пожалуй, одно из основных преимуществ компьютера над человеком.

Но это не значит, что компьютеры теперь полностью заменят менеджера и будут принимать решения. Компьютер лишь выступит в роли консультанта. Информационные системы, применяемые в менеджменте, называются системами поддержки принятия решений, а само решение будет принимать менеджер. Спектр воздействий информационных технологий на сферу менеджмента чрезмерно широк.

У информационных технологий есть ряд плюсов, которые могут быть полезными менеджеру. Они являются лучшими помощниками в преодолении барьеров между экономикой и математикой. Внедряя информационные технологии в менеджмент и применяя современные методы, можно эффективно решать экономические задачи [2].

Информационные технологии так же способствуют согласованию экономических операций с международными стандартами. С их помощью можно подключиться к единому экономическому и образовательному информационному пространству.

Актуальность вопросов по применению информационных технологий в социально-экономических сферах совершенно бесспорна. Сегодня растет потребность в разработке нового программного обеспечения, применимого в реальной действительности. Компьютерные технологии так же незаменимы и на рынке предпринимательской деятельности, поскольку с их помощью возможна оптимизация и рационализация функций управления за счет применения новейших методов сбора информации, а так же ее обработки и передачи. Реорганизация процессов управления экономическими сферами влечет за собой переустройство организации процесса автоматизации деятельности в управлении, а так же распространение новых видов реализации этих процессов [2].

Любая компания, применяя информационные технологии автоматически становится более конкурентоспособной за счет повышения качества управляемости, а так же адаптации к рыночным изменениям.

Автоматизация предприятия позволит:

1. Управлять компанией более эффективно, за счет оперативного получения достаточно полной и правдивой информации по средствам единого банка данных.
2. Автоматизировать делопроизводство и тем самым поменять направленность труда работников, избавляя их от рутинной работы.
3. Автоматизировать обработку информации и тем самым упростить доступ к информации для сотрудников.
4. Контролировать и вести учет поступлений денежных средств и их расходов на всех ступенях управления.
5. Быстро и своевременно готовить сводные и аналитические отчеты для руководства.
6. Улучшить обмен информацией между отделами, подразделениями и филиалами.
7. Гарантировать полную безопасность, а так же исключить потерю данных на всех этапах обработки информации.

Библиографический список

1. Грабауров В.А. Информационные технологии для менеджеров - М.: Финансы и статистика, 2011, - 367с. Серия Прикл. информ. Технологии
2. Ивасенко А. Г. Информационные технологии в экономике : учебное пособие для вузов / А. Г. Ивасенко, А. Ю. Гридасов, В. А. Павленко. - М., 2008. - 153, [1] с. : ил.
3. Провалов В. С. Информационные технологии управления : учебное пособие / В. С. Провалов; Рос. акад. образования, НОУ ВПО "Моск. психол.-социал. ин-т". - М., 2010. - 371 с. : ил., табл.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| Короткий С.В. Античный подход к реализации функции правления..... | 3 |
| Куклина С. Б. Особенности и динамика развития рынка безалкогольных напитков..... | 4 |
| Курьшова Т.Н. Перспективы отражения собственного капитала в актуарном учете..... | 7 |
| Ланчаа Ю.К., Ховалыг Р.Б. Проблемы и совершенствование учета готовой продукции.... | 9 |
| Лецик Н.П. Особенности применения маржинального анализа в IT-компаниях..... | 11 |
| Максимова Л.В., Костина А.А., Максимов И.С. Академическая успеваемость и профессиональная успешность..... | 13 |
| Маркова Н.Н. Инвестиционный потенциал будущего..... | 15 |
| Маслихова С.П. Влияние экономических санкций на рост внутреннего туризма Свердловской области..... | 17 |
| Матвеев И.В. Правовые вопросы противодействия использованию сети интернет для распространения экстремистских материалов..... | 21 |
| Махмудов Ш.Г. Концессии как перспективный инструмент привлечения инвестиций в экономику муниципальных образований..... | 23 |
| Махортова В.К. Место арктической зоны Российской Федерации в социально-экономическом развитии страны..... | 27 |
| Мезенцева Е.В. Финансовый механизм поддержки сферы АПК на Кубани..... | 31 |
| Мицык А.В. Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя..... | 33 |
| Моисеева Е.В. Демографическое развитие Чувашской Республики: проблемы и подходы | 35 |
| Муругова В.В. Сущность и функции зависти..... | 37 |
| Нагорнова Е.Г. Организация информационного обеспечения АФХД на основе данных системы бухгалтерского учета..... | 39 |
| Никитина Е.А. Оценка конкурентных преимуществ..... | 42 |
| Никифорова В.В. Создание собственной базы георесурсов – повышение социально-экономического обустройства арктической зоны Республики Саха (Якутия)..... | 44 |
| Онтуганова Д.Ш., Шадинова Г.А. Домашнее насилие в отношении женщин в Казахстане..... | 46 |
| Орлова С.Ю. Исламский фактор в жизни современной Франции..... | 47 |
| Ощепкова Д.С. Человеческий капитал как источник инноваций..... | 50 |
| Подольникова Е.М. Сбытовая деятельность предприятия как объект управления..... | 52 |
| Понарина Н.Н., Хлыстова А.Г. Развитие информационного общества как одного из факторов глобализации..... | 54 |
| Прохоров В.В. Инструменты государственно-частного партнерства..... | 56 |
| Ревако Е.А. Программный бюджет Республики Коми как инструмент управления экономикой региона в условиях кризиса..... | 58 |
| Рындина И.В. Оценка деятельности московской биржи..... | 61 |
| Рябова А.В. К вопросу о праве потерпевшего на возмещение морального вреда в уголовном судопроизводстве..... | 63 |
| Сабирова Н.И. Государственный банк в годы Великой Отечественной войны..... | 65 |
| Саитова Т.П. Формирование гордости - важнейшая задача патриотического воспитания молодежи..... | 69 |
| Салахутдинова Э.Р., Хисамова А.М. Теоретические и практические аспекты организации бухгалтерского учета основных средств..... | 71 |
| Селезнёв И.С., Клюева Т.В. Понимание инновационного развития России студентами вуза | 74 |
| Семенова И.Ю., Бруслова И.А. Актуальные проблемы применения законодательства об алиментировании в современных условиях..... | 75 |
| Смаилов Т.Х., Аяганова М.П. Основные направления развития автомобилестроения в Республике Казахстан..... | 78 |
| Смаилов Т.Х., Аяганова М.П. Пути совершенствования логистической системы в Республике Казахстан..... | 81 |
| Смирнова О.С., Федорова И.И. К вопросу об эффективности органов местного самоуправления..... | 84 |

| | |
|--|-----|
| Сысоева Л.И. Интеллектуальная собственность как фактор инновационного развития в антимонопольном законодательстве..... | 86 |
| Тархановский К.О., Долина О.Н. Сценарии процесса распределения в условиях экономического кризиса..... | 88 |
| Терещенко О.Д. Комплексный подход, применяемый в реабилитации детей – инвалидов.. | 91 |
| Тимошкина Е.В. Электронное обучение в образовательном процессе..... | 94 |
| Тодераш В.А. Симбиоз работника и работодателя с целью стимулирования к успешному карьерному развитию..... | 96 |
| Толкунов Н.С. Региональные особенности процесса элитобразования в России..... | 99 |
| Толыкин В.Е., Пизарева Е.В. Правовая культура как объективная необходимость и закономерность развития современного социума..... | 102 |
| Трубицына П.И. Актуальные правовые вопросы личного подсобного хозяйства и охраны здоровья..... | 105 |
| Тулупникова Ю.В. Возможности финансирования инфраструктурных проектов в России. | 107 |
| Фаррахова Ф.Ф., Гирфатова Г. Н. Синтетический и аналитический учет амортизации основных средств..... | 110 |
| Фаррахова Ф.Ф., Гирфатова Г. Н. Способы начисления амортизации основных средств в бухгалтерском учете..... | 114 |
| Фролова Л.В., Черевинский Н.Н. Социально-педагогическая деятельность и методы сдачи норм ГТО в вузе..... | 118 |
| Хлыстова А.Г., Понарина Н.Н. Подготовка специалистов в области социальной работы в условиях нелинейного развития общества..... | 121 |
| Ховалыг Р.Б. Проблемы социальных издержек и теорема Коуза..... | 123 |
| Хохрина О.М. Проблемы кадрового обеспечения системы управления сельским хозяйством Брянской области..... | 125 |
| Хочуева З.М., Чигирова С.Б. Проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию..... | 126 |
| Цыганова Т.Б., Гатина Р.Р. Организация внутреннего контроля с требованиями стандартов аудита..... | 129 |
| Чараш-оол А-С. А. Аудит расчетов по оплате труда..... | 132 |
| Черенков Д.Ю., Деревенских М.Н. Формирование рыночных цен и их уровень для целей налогообложения..... | 133 |
| Черкасова М.А., Баярова С. Г. Конфликтологические аспекты в обеспечении социальной безопасности..... | 136 |
| Чернухина Н.В., Матвиюк В.М. Информация в сети интернет и проблемы ее достоверности..... | 139 |
| Чувелева Е.А. Анализ проявления рисков на различных стадиях интеграционного процесса.. | 141 |
| Шибанихин Е.А., Огурцова К.С. Транзакционные издержки как фактор, влияющий на финансовую устойчивость предприятия..... | 145 |
| Шохаманова А.М., Базарова С.К., Салауатова Д.М. Сервис в сфере киноиндустрии Казахстана..... | 150 |
| Щербакова С.А. Процедура и стадии исполнения административного договора..... | 153 |
| Эмиралиев М.Ф. Земельный налог как регулятор эффективного использования муниципальных земель..... | 156 |
| Язовских Е.В. Роль балльно-рейтинговой системы в процессе обучения студентов..... | 161 |
| Яковлева И.В. Проблемы тарифной политики в системе финансового механизма жилищно-коммунального хозяйства..... | 162 |
| Япаров С.С. Институциональные аспекты экономических реформ в странах с переходной экономикой..... | 164 |
| Яушева К.Ю. Информационные технологии в управлении..... | 171 |

Научное издание

**СОВРЕМЕННОЕ ИННОВАЦИОННОЕ
ОБЩЕСТВО: ДИНАМИКА СТАНОВЛЕНИЯ,
ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ, МОДЕРНИЗАЦИЯ:**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ФИЛОСОФСКИЕ,
ПРАВОВЫЕ, ОБЩЕНАУЧНЫЕ АСПЕКТЫ**

материалы
международной научно-практической конференции
27 марта 2015 г.

Статьи публикуются в авторской редакции

Ответственный редактор
Н.Н. Понарина

Ответственный редактор
С.С. Чернов

Компьютерная верстка
М.А. Еремеев

Подписано в печать 10.04.2015

Формат 60x84 1/16

Бумага офсетная

Уч.-изд. л.

Усл. печ. л.

Тираж 500 экз.

Заказ № _____

Отпечатано в типографии